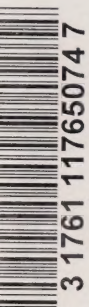


CA1
IA
-G61

Government
Publications



3 1761 11765074 7

Grassroots:
First Nation Business in Alberta

CA1
IA
-661

GRASSROOTS

First Nation Business in Alberta

A Special Oil and Gas Industry Issue Winter 2004

INAC remains committed to partnerships

Economic development for First Nations is a priority of the Government of Canada and, as such, Indian and Northern Affairs Canada (INAC) remains committed to establishing partnerships with other levels of government such as the Province of Alberta, regional municipalities and private industry in Aboriginal economic development projects.

These partnerships are crucial to First Nations' self-sufficiency. You might ask, why? Let's look at some of the challenges facing First Nations and Aboriginal people.

The Aboriginal labour force is by far the fastest growing in Canada - something like five times the national average. The Aboriginal unemployment rate in Alberta is nearly 18 per

cent versus a non-Aboriginal unemployment rate of less than five per cent. In order for these rates to be equal, one out of every eight new jobs created in Alberta must be filled by an Aboriginal person.

The average income of an Aboriginal Albertan is approximately \$17,000 per year as compared to more than \$26,000 for their non-Aboriginal counterparts and the social assistance dependency rate for Aboriginal Albertans is 46 per cent versus less than three per cent for non-Aboriginal peoples.

These are some of the reasons that INAC has increased economic development funding more than five

fold in the last three years from \$25 million to \$125 million. This increased funding has brought unparalleled support from the private sector, First Nations communities and other governments.

Last year, in Alberta alone, an investment of approximately \$9 million of INAC economic development funds in First Nation projects leveraged an additional \$27 million in Alberta's economy. This resulted in a total investment of nearly \$40 million and the creation of more than 3,000 direct and indirect jobs.

One of the areas in which Aboriginal entrepreneurs and businesses have become very actively involved is Alberta's burgeoning oil and gas sector. In the pages that follow, you will read about some of those key economic development partnerships through the eyes of the Aboriginal businesses themselves. We like to think the stories that follow are prime examples not only of Aboriginal, but Canadian, business success stories.



PHOTO BY: DICK BRAKELEY

Four Lakes Drilling Corporation employee Meynard Metchewais on Rig 298 Super Single

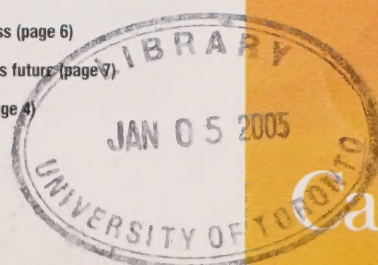
IN THIS ISSUE:

- ✓ Keyano-Pimée focused on pumping up business (page 2)
- ✓ Saddle Lake drills its way into the oil and gas business (page 3)
- ✓ EnCana Corporation helps build Aboriginal drilling company (page 4)
- ✓ Mikisew Slings & Safety Ltd.: quality products, guaranteed service (page 5)
- ✓ LRC Contractors Ltd.: formula for success (page 6)
- ✓ Fort McKay First Nation takes charge of its future (page 7)
- ✓ Learning to get along in Wood Buffalo (page 8)
- ✓ Cleaning up in Fort Chip (page 8)



Indian and Northern
Affairs Canada

Affaires indiennes
et du Nord Canada



Canada

Keyano-Pimee focused on pumping up business

First Nation communities in northeastern Alberta are on the move.

As the concepts of self-sufficiency and self-government become even more desirable for First Nations, several communities in the northeast are pursuing economic ventures like never before, especially in the oil and gas industry.

While getting into the industry can be something of a gamble, it can also be profitable. For Saddle Lake First Nation, it was a gamble worth taking.

"One has to go back an entire generation, 25 or more years, to the mid-1970s, when then-Chief, the late Eugene Steinhauer, had a vision of prosperity for his reserve," said Brian Cardinal, former business manager for the band's Keyano-Pimee Exploration Company Ltd.

The oil industry displayed some serious interest in Saddle Lake lands and Steinhauer thought it would be good for the First Nation if companies could be encouraged to produce. The Nation agreed to Steinhauer's position and, following some extensive drilling, the revenues began to flow in 1977.

By 1990, when Cardinal was brought on board as the oil and gas manager, revenues were declining. By 1994-95, things were in a lull. That's when Saddle Lake, with Whitefish (Goodfish) Lake as a partner, renewed discussions with oil companies in Calgary. The First Nations had the land and resources; the oil companies had the expertise. Eventually, they signed a joint venture agreement with Auburn



Keyano-Pimee oil drilling rig

Energy Ltd. in 1998, created Keyano-Pimee, and never looked back.

From there, things mushroomed and Auburn Energy was acquired by Tusk Oil, a larger company aggressive in drilling and exploration. In 1999, Cardinal went from oil and gas manager to business manager for the company.

In 2001, Indian and Northern Affairs Canada contributed \$300,000 in federal

funding to assist Saddle Lake and Whitefish Lake in producing natural gas on their reserves. An equal amount was put up by the bands and 10 projected wells became their goal.

"By 2002, when I left the company, Auburn shared 21 wells with us," said Cardinal.

"As well, between 50 and 70 people were directly employed, not to mention the many business spin-offs that were created."

Now, based on its 10-well drilling program, Keyano-Pimee believes it can pull in over \$7 million a year in revenues over the next five-year period.

"The exploration company did a super job," said Cardinal.

"While most are comfortable with a 70 per cent success rate, we had 95 per cent."

Cardinal is proud of their track record and the fact that bands are demonstrating their ability to jump into the picture and be successful.

"Of course, First Nations are recognizing that partnerships with combined financial and management resources are the key to success," said Cardinal.

The financial success of Keyano-Pimee has not only created a sense of pride among members but has also led to more and better housing.



Keyano Compressor Station

Saddle Lake

drills its way into the oil and gas business

In January 2003, Saddle Lake First Nation took a historic first step in the oil and gas drilling business through the acquisition of a 50 per cent interest in an oil and gas drilling rig. The joint venture with EnCana Corporation and Western Lakota Energy Services Inc. is a multi-million dollar project that will bring jobs, training and expanded business expertise to Saddle Lake.

The venture includes a 50/50 partnership with Western Lakota and a contract from EnCana Corporation to use the rig for drilling in northern Alberta and northeast British Columbia. Most impressive is the rig's drilling capacity, which can go to a depth of up to 3,700 metres. The rig also has a life span of at least 25-30 years.

The union of the three partners signals a growing trend by First Nations interest groups. First Nation ventures in the oil industry are being hailed by many and a number of the bands are projecting that spin-offs can help to resolve some of the economic woes that may afflict First Nation communities.

In May 2003, Indian and Northern Affairs Canada kicked in \$787,500 to assist Saddle Lake in the acquisition of the rig.

For the sake of present and future generations of the Saddle Lake First Nation, Chief Eddy Makokis said it is necessary for First Nation people to develop economies



Signing ceremony with EnCana Corporation, Saddle Lake First Nation and Western Lakota Energy Services

by partnering and participating in opportunities like this.

"This project is very important to our community and members," said Chief Makokis.

"We are determined to work with industry and government to maximize economic benefits from resource development, while ensuring the protection of our Treaty rights and the enhancement of our traditional ways."

Andy Popko, Vice-President of Aboriginal Affairs for EnCana Corporation, expressed a great deal of optimism on the rig's future. In fact, EnCana was so confident about its possibilities for future success that it supported the First Nation in its efforts to obtain private financing.

"The purchase of this rig is a clear illustration of our concept of capacity building with communities where we have an operating interest," said Popko.

"Not only is it a business opportunity on its own, but the purchase also signals the Saddle Lake First Nation's intent to develop on-reserve skills that can be applied

throughout the oil patch. EnCana fully recognizes the potential that Aboriginal communities have in developing the labour so desperately needed by our growing industry."

Discussions with Saddle Lake originated about a year ago, after Elson McDougald, President of Western Lakota Energy Services Inc., was invited to make a presentation to the Saddle Lake Chief and Council. According to McDougald, although the First Nation had a very positive attitude

towards economic development, there was a learning process to go through.

"We had to convince them of the economic merits and financial sustainability of the energy service business," said McDougald.

McDougald, whose oilfield experience goes back to 1963, said he would like to pass on his knowledge to Aboriginal people.

"Training is there for those wanting to enter the oil industry," said McDougald.

"We start with on-the-job training, then line them up with courses on safety and first-aid and, finally, provide training for them to move up the ladder to motor man, derrick man, driller and so on."

Ten new jobs were created by this project, as well as a potential 77 indirect jobs in the oil and gas sector. In addition, Saddle Lake members will be provided with training that will ensure transferable job skills in the drilling industry beyond this present partnership.

EnCana Corporation

helps build Aboriginal drilling company

In a remote corner of the northeast Alberta muskeg, a shiny new drilling rig is tapping the social and economic riches of the province's Aboriginal and geological resources.

A crew that includes rookie Aboriginal rig hands — members of four northeast Alberta First Nations — is operating Precision Drilling Corporation Rig 298 Super Single, exploring for EnCana Corporation (formerly Alberta Energy Company, or AEC).

In December 2001, the rig's first well marked the working start of a 50/50 partnership between the Precision Drilling Corporation and the Four Lakes Drilling Corporation. Commonly referred to as East Central Alberta Treaty 6, or ECAT6, the partnership is a joint venture of the Kehewin, Frog Lake, Cold Lake and Heart Lake First Nations.

The Four Lakes/Precision Drilling partnership is a historic venture, enabling Canada's First Nation communities to own and operate an oil-well drilling company and provide employment and training opportunities for their people. Conceived in September 2000 by AEC, the project was announced in April 2001 by the participants. Indian and Northern Affairs Canada contributed \$1.1 million towards the project.

Drilling more than 1,000 wells per year, AEC backed the business idea by promising a solid foundation of work and guaranteeing the rig 1,000 days of drilling at competitive rates, over the next four years. Precision, Canada's largest drilling company, took part ownership and lead the construction and operation of the rig. The four First Nations supplied investment and the people to run the operation.

"This has been a great success. It's emblematic of what we call capacity building," said Andy Popko, EnCana's Vice-President of Aboriginal Affairs.



First Nation drummers at a signing ceremony in Cold Lake First Nations

"Through our daily business investments, we look for ways that residents of communities where we operate can participate in sustainable businesses that help their people. In this instance, the four First Nations are the proud new owners and operators of a top-notch drilling rig and its employees face a bright future in Canada's dynamic energy industry."

"To get this opportunity is a good feeling, working on a Native rig. We can develop a

Continued on Page 7

Learning to get along in Wood Buffalo

Up north, the mammoth draglines and bucket wheels, once solely symbolic of oil sands operations, have been making way for more energy-efficient truck-and-shovel and hydro transport technologies.

Along with the new equipment comes big plans — more than \$80 billion to finance expansion and significant increases in oil production. This is good news for Canadians interested in energy security and economic opportunity. But what about the several First Nation communities situated next door to this huge and complex beehive of industrial activity? Do they stand to benefit as well? Or will they watch in uncomprehending awe from the sidelines as the show goes by?

"It's fair to say that no one is more naturally affected by oil sands industry development

than First Nations," said Chief Jim Boucher, President and Chairperson of the Athabasca Tribal Council (ATC), which represents five First Nations in the Wood Buffalo region (Fort McKay, Fort McMurray, Athabasca Chipewyan, Chipewyan Prairie and Mikisew Cree).

"The deposits and much of the mining activity occur in areas that are directly within our sphere of living."

Boucher, who is also Chief of the Fort McKay First Nation, points out that productive one-on-one relationships have been developed over the years with long-time producers Suncor and Syncrude, addressing mutual concerns. But when the floodgate opened in the mid-1990s and the multi-billion dollar investments began to pour in, First Nation communities began to wonder about cumulative effects and about whether or not they were adequately equipped to fully participate in and influence development.

"In effect, we wanted to regionalize our relationship with the developers," said Boucher.

"We hoped to maintain individual relationships, while striking a bargain that would bring everyone involved to the table to share information and to learn, plan and work together."

The result, stemming from a strategic plan developed by the ATC, was the capacity building agreement signed for a three-year term beginning in 1999.

Co-funded by industry and the provincial and federal governments, the agreement addressed issues related to environmental impacts, employment and training, community development and infrastructure. In essence, the agreement aimed to better impart knowledge so that the First Nations might

Continued on Page 6

Mikisew Slings & Safety Ltd.:

quality products, guaranteed service

Location. Location. Location.
As the real estate saying goes,
the secret to success in business
is location.



Mikisew Slings & Safety Ltd. worker

When Mikisew Cree First Nation first considered getting into the manufacturing industry, they planned to locate on their reserve in Fort Chipewyan, about 700 kilometres north of Edmonton. When time and distance proved to be insurmountable problems, they chose Edmonton.

It proved to be the right move as Mikisew Slings & Safety Ltd., a fledgling member of the Mikisew Cree Group of Companies, celebrated its first anniversary in September 2003 as the largest supplier of standard and custom industrial slings in Western Canada. Inside a 17,000 square-foot facility, production sewers convert webbing into round and web-style slings which are sold throughout their distribution area. Indian and Northern Affairs Canada was pleased to contribute to its success through \$300,000 in economic development funding.

The company, wholly owned by the Mikisew Cree First Nation and its membership, has a commitment to providing quality products and guaranteed service at reasonable prices. This is already being achieved in its initial year due, in large part, to its experienced leadership and well-trained employees.

Company president Allan Taschuk has 15 years experience and Mikisew Slings & Safety is the third company he has had a hand in starting.

"It's a highly competitive business with about 15 to 20 others in the field," said Taschuk.

"But we had a ready market in the northeast Alberta region."

The company's products are sold through their distributor, Acklands-Grainger, to Suncor, Syncrude Canada Ltd., Albian Sands and Alberta-Pacific Forest Industries Ltd., to name a few.

It has been a very busy first year and the company is already looking to add to their product line and increase their market share. To this end, the company appointed its first sales person this fall.

"Promotion and exposure are important," said Taschuk.

"We have our name and logo on everything. Perhaps that's where some companies go wrong — they do good work but don't promote themselves enough."

A key factor in the decision to locate their business in Edmonton was to provide employment for Mikisew Cree First Nation's urban members. Of the current 14 employees, 70 per cent are First Nation members who have been trained by Taschuk and are working in all areas of the business. With education and industry-

specific training, the company believes assisting employees achieve their goals will also ensure the company reaches its goals.

An example of industry-specific training is sewing the webbing to make slings. Production sewers have built on their home sewing experience to operate industrial sewing machines, thereby creating designs that ensure the strength of the synthetic webbing. The company produces about 5,000 slings a month.

The facility also houses a Proof Load Test Bed to test its used slings, cables and chains. Mikisew Slings has a 5:1 safety ratio standard for their products, which are tested to the point of destruction. For example, if a sling breaks at 10,000 lbs., it is rated for use safely at 2,000 lbs.

The safety considerations of the business resulted in an early partnership with Norguard Industries. Through an alliance with this major manufacturer, Mikisew Slings & Safety is also able to re-sell fall protection and height-related products, such as safety harnesses.



Mikisew Slings & Safety Ltd. worker

From its location in south Edmonton, Mikisew Slings & Safety builds on its success, continuing to offer its customers the best in customer service, manufacturing and testing of products while, at the same time, developing a highly trained and skilled workforce.

LRC Contractors Ltd.: formula for success

Since its inception in 1992, Loon River Cree (LRC) Contractors Ltd. has worked hard to achieve success in all that it does. From its start as a small labour contractor, it has grown to where it now has annual sales of over \$2 million.

The company, owned by the Loon River First Nation, was established to take advantage of business and employment opportunities arising from oil exploration, construction and production on their reserve lands and surrounding area. Loon River, near Red Earth Creek, is about two hours from Slave Lake.

"There was a lot of good labour and sawmen in the area," said Brian Pitcairn, company manager for the past seven years.

"We got contracts in seismic clearing and other cutting and hand falling work and we paid the workers ourselves."

LRC was also involved in many of the First Nation's construction projects on the reserve, including road grading.

Six years ago, LRC decided owning heavy equipment was necessary if it were to stay in business. Company profits and their own credit



LRC Contractors Ltd. heavy equipment

line enabled them to purchase five caterpillar tractors, three track hoes and two graders over the next few years. The company is proud to say the debt is now about 60 per cent retired. Indian and Northern Affairs Canada also contributed \$90,000 in 2002/2003 to help them purchase equipment.

The company also subcontracts out equipment. Right now, two tanker trucks are subcontracted for crude oil transportation.

It has not been easy for the company's owners. Their initial bid to get into business didn't go over very well with competitors in the area. It took considerable negotiation with head offices of energy companies to allow them to get their foot in the door. The ongoing relationships have enabled LRC to conduct business without any formal contracts.

Another issue the company had to deal with was the difficulty in attracting workers to the area when local labour was not available, especially since their work is seasonal.

The bottom line is not the only measure of the accomplishments of LRC Contractors. When they got into the heavy equipment business, there were not too many Loon River First Nation members who were qualified operators.

Through experience and on-the-job training, qualified operators are now the majority.

Does LRC Contractors Ltd. consider itself successful?

"Yes," emphatically states Pitcairn.

"We're beginning to establish a good track record with banks and energy companies. We've managed to overcome opposition from other contractors in the area and we've changed the views of field staff employed by energy companies. We are operating a profitable company and we're employing more Loon River First Nation members as well as others."

While the company has no immediate expansion plans, they are aware of heavy oil exploration coming into their area and the possibility of diamond exploration seismic work in the future.

LRC Contractors Ltd. will undoubtedly continue using its formula for success in these and other ventures.

WOOD BUFFALO

Continued from Page 4

further develop the capacity to procure oil sands jobs and business opportunities and to succeed in them on a competitive basis, while preserving the social and environmental integrity of the communities.

"Indeed, it's been a great deal for everybody involved," said Eric Newell, Chairman and CEO of Syncrude Canada Ltd., one of the Athabasca regional developers who are party to the agreement.

"It affords a greater deal of clarity in all things. We know better where we stand and what we've got to do to address any concerns and, in the Aboriginal community, we've got access to one of the best workforces anywhere."

Perhaps the best sign of the overall success of the agreement is its recent renewal for a second term. Governments, including \$1.2 million from Indian and Northern Affairs Canada, have again pitched in and other players like Shell Canada have come on board. As intended, First Nation communities continue to strengthen their roles in oil sands development.

Chief Boucher points out that annual Aboriginal procurement contracts with oil sands partners have increased from \$60 million to \$250 million over the three years. As well, over 1,000 Aboriginal people are now employed in the industry at an average annual salary of \$70,000.

While the development of capacity is synonymous with the eventual achievement of a brand of self-reliance that does not necessarily require the guidance of set programs or policies, the large scale and dizzying pace of oil sands development does, for now, suggest a need for a degree of assured formality and recourse, if needed. In any event, mammoth projects or not, northern Alberta's capacity building agreement sets a high standard for others as an excellent and innovative model of cooperation among parties.

Fort McKay First Nation takes charge of its future

Like a great hurricane gathering force, more than \$80 billion of new oil sands development now underway in northern Alberta is bound to carry a punch powerful enough to affect everyone and everything in its path. And the people of Fort McKay are no exception.

Located right in the middle of the Athabasca Oil Sands Deposit, one of the largest oil reserves on earth, the First Nation stood to either parlay its position into a slice of a very significant economic pie or be engulfed. With a great degree of foresight, Fort McKay began preparing for the oil sands storm back in 1986 when Suncor and Syncrude were the only games in town and, even then, mere shadows of their current giant selves.

"I think that people in the rest of Alberta and Canada really started paying attention to the oil sands in the mid-1990's when this current round of expansion began," said Fort McKay Chief Jim Boucher.

"But for us, even before that, we only had to look as far as our own back yards to see that our economy and way of life was going to be affected by all this activity and that we'd better be prepared to deal with it effectively."

Over the years, the community has participated in a variety of initiatives designed to help ensure it earns a fair share of opportunity while preserving its unique ways of life, heritage and culture.



*Fort McKay Industrial Park
sod turning ceremony
with Chief Boucher*

Recently, the community spearheaded the establishment of the prototype Fort McKay Industrial Park.

The park, a \$3.4 million project that received \$1.5 million in funding from Indian and Northern Affairs Canada, is the first industrial subdivision zoned north of Fort McMurray, a little more than a half hour's drive away. On 28 hectares of land, the park offers serviced industrial lots to companies looking for the advantages of close-up contact with oil sands operators. Fort McKay and other First Nations in the surrounding area will operate businesses located in the park, providing them with the opportunity to establish long-term relationships with private industry through contracting goods and services to the oil sands on a one-on-one basis or in joint ventures.

Joyce Metchewais) said she couldn't believe it, seeing the trucks bring this machine onto our reserve. It makes you feel good to help build a stable reserve," said Metchewais.

The Four Lakes rig venture is one of many Aboriginal capacity-building initiatives that EnCana has participated in over the past several years. EnCana partners with many Aboriginal-owned businesses that are hired to supply countless services to the company's

The First Nation has also inked a deal with Shell Canada to help assure participation in the new multi-billion dollar Athabasca Oil Sands Project. The deal with Shell, 60 per cent owner of the project, includes the nearby Muskeg River Mine. Valued at about \$27 million — including federal funding of \$1.75 million — the project will maximize Fort McKay's participation in a large-scale industrial operation that will provide 10 per cent of Canada's oil needs.

The bulk of Fort McKay's funds were devoted to the purchase and operation of heavy equipment and the construction of maintenance shops and other facilities on Crown land adjacent to the mine site. The agreement also provides for a minimum of 75 per cent of the employment and business opportunities for Fort McKay First Nation members for the duration of the project. About 100 jobs for Aboriginal people will be created over the next five years.

"These projects are among the latest in our ongoing efforts to generate meaningful business and employment opportunities for the people of our community," said Chief Boucher.

"I'm very pleased with the success we've had and optimistic that we will continue to earn our way, to add value and to stay true to ourselves."

And with more of the right mixture of leadership and partnership applied to the warm and cold fronts of opportunity and challenge, a perfect storm of prosperity seems to be brewing just over the horizon.

ENCANA CORP.

Continued from Page 4

good business sense running this rig and not just one, maybe four or five [rigs] to make this company grow," said floor-hand Meynard Metchewais of the Cold Lake First Nations.

It was a proud day for everyone when several tractor trailers rolled onto the Cold Lake First Nations reserve carrying the new rig.

"My mother (Cold Lake First Nations Chief

field operations. Contracts are issued based on good, sound cost-competitiveness and a solid reputation for performance. And the partnerships succeed because the suppliers and contractors perform well, control costs and honour contracts.

"By committing to keep these rigs running for a number of years, the new companies are able to generate sustainable revenues for the communities involved. It's the kind of success that we seek to repeat elsewhere," said Popko.

Cleaning up in Fort Chip

In the often unsung business of industrial waste management, the general population might tend to measure the value of the service by the inconveniences or even more severe consequences of no service at all.



Denesoline Waste Management truck

On the surface, it may not seem the most glamorous of vocations. But dig a little deeper in Fort Chipewyan, one of Alberta's oldest and most northern settlements, and Denesoline Environment Ltd. emerges in shining contrast to the stereotype. Wholly-owned by the Athabasca Chipewyan First Nation, it is an inspiring example of the unfettered application of ingenuity over narrow-mindedness and action-inspiring vision over bureaucratic daydreaming.

In short, Denesoline has made an energetic, respectable and profitable art of handling the cast-off debris of Canada's oil sands industry.

"For centuries, we've lived in a demanding and unforgiving northern environment," said Athabasca Chipewyan Chief Archie Cyprien.

"But it's also an environment that encourages and rewards the hard work and the acquisition of knowledge, whether it means catching fish, building shelter against the elements, or establishing a successful enterprise like Denesoline."

Denesoline was set up in 1994 to handle Syncrude Canada Ltd.'s waste management operations. A major player in Canada's burgeoning oil sands industry, Syncrude is not the kind of company that just gives opportunities like this away. Excellence is expected in all things. And, even with particularly progressive Aboriginal development policies in place, its business must be earned in a very competitive environment.

For almost 10 years, Denesoline has built a reputation for quality service. The initial five-year contract with Syncrude is still going strong. Suncor Inc., Petro Canada and Albian Sands Energy Inc., the newest oil sands industry entrant, have all been added to the client roster. Janitorial and related services have now been added to the list of corporate offerings.

The latest project, a \$2.8 million expansion, partially supported by a \$400,000 contribution from Indian and Northern Affairs Canada, includes the purchase of new equipment and facilities, much of it for Albian. The work will generate more than \$1 million a year in wages for Athabasca Chipewyan First Nation members. It will provide employment and training opportunities in heavy equipment operation and other trades. And the investment also helps increase the Denesoline workforce from seven people in 1995 to 194 this year.

That is impressive for a community that boasts 600 - 700 members, many who live off-reserve. And it is also a particularly significant number measured against the backdrop of an isolated, but close-knit community. Fort Chipewyan, about 300 kilometres north of Fort McMurray, is only accessible by air in the summer.

"Up here, getting ahead doesn't mean beating out the guy in the next cubicle," said Chief Cyprien.

"Up here, success in business means creating viable alternatives, especially for our young people, to stop them from moving away in search of opportunities somewhere else. It means creating those opportunities ourselves right here at home."

A very noble pursuit and not such an unsung business after all.

Please address all letters, comments and requests to:

Grassroots – First Nation Business in Alberta
Indian and Northern Affairs Canada
Alberta Region
630 Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, AB T5J 4G2

Tel: (780) 495-2840
Fax: (780) 495-3228

Graphic Design: Capital Colour Press

Articles written by: EnCana Corporation
Jorry Johnson
Jane Woodward
Terry Lusty

French translation: Reuven Erenberg, Translatech

Published under the authority of the Minister of Indian Affairs and Northern Development

Ottawa, 2004
www.inac.gc.ca
1-800-567-9604
TTY only 1-866-553-0554

QS-A023-030-BB-A1
ISSN 1493-857X

© Minister of Public Works and Government Services Canada

Le nettoyage va bon train à Fort Chip

Pendant près de 10 ans, Denesoline s'est taillée une réputation de fournisseur de services de qualité. Le contrat initial d'une durée de 5 ans avec Syncrude bat toujours son plein. Suncoar Inc., Petro Canada et Albion Sands, nouvelle venue dans le secteur des sables pétroliers, sont venues toutes trois grossir la liste des clients. De plus, les services de nettoyage et d'entretien et les services connexes viennent d'être ajoutés à la gamme de services offerts.

Le tout dernier projet d'expansion, réalisé au coût de 2,8 millions de dollars, y compris une subvention de 400 000 \$ octroyée par Affaires indiennes et du Nord Canada, consiste en l'achat de nouveau matériel et en de nouvelles installations, dont la plus grande partie sera attribuée à la société Albion. Les travaux devant être effectués dans le cadre du projet se traduiront par une masse salariale de plus de 1 million de dollars pour les membres de la Première nation des Chipewyans d'Athabasca. Au nombre des retombées, mentionnons des possibilités d'emploi et de formation dans le domaine de l'utilisation du matériel lourd parmi d'autres métiers.

Par ailleurs, cet investissement a entraîné une hausse de l'effectif de la société Denesoline, passant ainsi de 7 employés en 1995 à 194 cette année. C'est un chiffre impressionnant pour une collectivité qui compte entre 600 et 700 membres, dont la plupart vit à l'extérieur de la réserve. C'est aussi un chiffre significatif lorsqu'on prend en considération le contexte social : collectivité éloignée pourtant très unie.

L'été, Fort Chipewyan, qui est à quelque 300 kilomètres au nord de Fort McMurray, n'est accessible que par voie aérienne. Ici, chez nous, réussir ne signifie pas devancer le gars qui travaille dans le bureau d'à côté, à souligner le chef Cyprien. Ici, la réussite dans les affaires veut dire créer des options viables, en particulier pour nos jeunes, afin de les décourager de partir d'ici à la recherche d'opportunités ailleurs. Il s'agit donc de créer ces opportunités nous-mêmes, ici, chez nous. »

Une très noble vision et non un travail si ingrat, après tout.



Un camion d'évacuation des déchets, appartenant à la compagnie Denesoline

Dans le secteur souvent méconnu de la gestion des déchets industriels, la population en général tend à évaluer la qualité du service par les désagréments ou encore par les graves conséquences causées par l'absence totale de

Au premier abord, cela ne semble pas être la plus prestigieuse des vocations. Mais il suffit de creuser un peu à Fort Chipewyan, une des plus vieilles implantations de l'extrême nord de l'Alberta, pour s'apercevoir que Denesoline Environnement Ltd. se démarque brillamment du stéréotype.

En bref, Denesoline a fait de l'évacuation des déchets de l'industrie des sables pétroliers du Canada un art dynamique, respectable et lucratif. « Pendant des siècles, nous avons vécu dans une région nordique à la fois éprouvante et impitoyable, a déclaré Archie Cyprien, chef de la Première nation des Chipewyans d'Athabasca. Mais il s'agit aussi d'un environnement qui encourage et récompense l'ardeur au travail et l'acquisition de connaissances que ce soit pour attraper du poisson, construire un abri pour se protéger des éléments naturels ou encore pour fonder une entreprise prospère telle que Denesoline. »

Denesoline a été créée en 1996 pour s'occuper des opérations de gestion des déchets de la société Syncrude Canada Ltd. Géante du florissant secteur des sables pétroliers au Canada, Syncrude n'est pas le genre de société qui offre des débouchés comme celui-ci à n'importe qui. L'excellence est un élément voulu sur tous les plans. Et même avec une politique établie, particulièrement progressive, pour favoriser le développement économique chez les Autochtones, Syncrude insiste pour que ses contrats d'approvisionnement fassent l'objet d'un processus d'appel d'offres hautement concurrentiel.

Veillez adresser vos correspondances, commentaires et demandes à :

Gens d'ici - Entreprises autochtones en Alberta

Bureau régional de l'Alberta
Affaires indiennes et du Nord Canada

Place du Canada
9700, avenue Jasper
Bureau 630
Edmonton (Alberta) T5J 4G2

Téléphone : (780) 495-2840
Télécopieur : (780) 495-3228

Conception graphique : Capital Colour Press

Rédacteurs :

EnCan Corporation
Jorry Johnson
Jane Woodward
Terry Lusty

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Ottawa 2004
www.ainc.gc.ca
1 800 567-9604
ATS seulement : 1 866 553-0554

Publié avec l'autorisation du ministère des Affaires indiennes et du Nord Canadien
Traduction : Reuven Erenberg, Translatech

La Première nation de Fort McKay prend son avenir en main

optimiser la participation de Fort McKay à des travaux industriels de grande envergure qui répondront à 10 % de la demande de pétrole au Canada.

Les fonds reçus par Fort McKay ont été consacrés, en majeure partie, à l'achat et à l'utilisation de matériel lourd ainsi qu'à la construction d'ateliers d'entretien et d'autres installations sur des terres de la Couronne

contiguës à l'emplacement de la mine. Par ailleurs, l'accord stipule qu'au moins 75 % des emplois et des occasions d'affaires seront réservés aux membres de la Première

nation de Fort McKay pendant toute la durée du projet. Il en résulte la création, d'ici cinq ans, de 100 emplois pour les Autochtones.

« Ces projets s'inscrivent dans le cadre de nos efforts soutenus déployés tout récemment pour favoriser la création d'emplois rémunérateurs et de débouchés fructueux pour les gens de notre collectivité », a souligné le chef Boucher.

« Je suis très heureux que nous ayons pu vivre un tel succès; je suis confiant que nous pourrions demeurer autosuffisants, rester fidèles à nos convictions et continuer à ajouter de la valeur aux possibilités d'emploi qui s'offrent à nous. »

Et avec une marée de débouchés et de défis judicieusement assumés de manifestations de leadership et de partenariat, il semble qu'une vague de prospérité se prépare à l'horizon.

On attribue la réussite de ces partenariats au fait que les fournisseurs et les entrepreneurs donnent le rendement voulu, contrôlent les coûts et honorent les contrats.

« Grâce à notre engagement à assurer le bon fonctionnement de ces appareils pour encore plusieurs années, les nouvelles entreprises pourront générer des recettes durables au profit des collectivités concernées. C'est le genre de réussite que l'on souhaite favoriser ailleurs », a ajouté M. Popko.



Une cérémonie d'inauguration des travaux en présence du chef Boucher

compromettre son mode de vie traditionnel, son patrimoine et sa culture. Récemment, la collectivité a orchestré la mise en place du prototype du Parc industriel Fort McKay.

Aménagé au coût de 3,4 millions de dollars, le parc a bénéficié d'une subvention de 1,5 million de dollars de la part des Affaires indiennes et du Nord Canada. Il agit du premier lotissement industriel réparti en zones situées au nord de Fort McMurray, à un peu plus d'une demi-heure de route.

Le parc, qui couvre une superficie de 28 hectares, propose des terrains industriels viabilisés aux compagnies qui cherchent à profiter de la proximité des exploitants de sables pétroliers pour resserrer les liens avec eux. La Première nation de Fort McKay et d'autres Premières nations des alentours exploiteront des entreprises situées dans le parc et seront ainsi en mesure d'établir des relations à long terme avec les entreprises du secteur privé qui fournissent des produits et services à l'industrie des sables pétroliers à titre individuel ou dans le cadre de co-entreprises.

La Première nation a aussi conclu une entente avec la société Shell Canada pour assurer sa participation au projet d'exploitation des sables pétroliers de l'Athabasca. Cet accord avec Shell, qui détient 60 % des intérêts dans ce projet, prévoit, entre autres, l'exploitation de la mine voisine de Muskeg River. Évalué à environ 27 millions de dollars — dont une subvention fédérale de 1,75 million de dollars — ce projet va

Tel un grand ouragan rassemblant ses forces, le nouveau projet d'exploitation des sables pétroliers du nord de l'Alberta, évalué à plus de 80 milliards de dollars, va certainement se répercuter sur tout et tout le monde sur son chemin. Les gens de Fort McKay n'y échapperont pas.

Située au beau milieu des sables pétroliers de l'Athabasca, l'une des plus grandes réserves de pétrole sur la planète, la Première nation avait le choix soit de tirer avantage de sa position en prenant une « part » rentable du « gâteau économique » soit de se faire engloutir.

Très clairvoyante, la Première nation de Fort McKay a commencé à se préparer à la marée d'activités liées aux sables pétroliers en 1986, où Suncor et Syncrude étaient les seules pétrolières en ville. Même à l'époque, ces compagnies n'étaient rien comparativement aux géantes qu'elles sont devenues.

« Quant à nous, bien avant cela, nous n'avions qu'à regarder devant nos portes pour voir que notre économie et notre mode de vie n'allaient pas être à l'abri de toute cette activité et que nous ferions mieux de nous préparer pour y faire face de manière efficace. »

Ces dernières années, la collectivité a participé à une multitude de projets destinés à l'aider à saisir sa juste part des débouchés sans pour autant

« Il fait bon avoir la chance de travailler sur un appareil autochtone. »

« Nous pouvons aiguiser notre sens des affaires en exploitant cet appareil et peut-être même plus. Pourquoi ne pas mettre en place 4 ou 5 appareils de forage qui contribueraient à l'expansion de cette entreprise ? » a demandé Méynard Metchewais de la Première nation de Cold Lake.

Ce fut un moment de grande fierté pour tout le monde lorsque plusieurs semi-remorques transportant le nouvel appareil de forage sont entrées dans la réserve de la Première nation de Cold Lake.

LA SOCIÉTÉ ENCANA

Suite de la page 4

LRC Contractors Ltd. dévoile le secret de son succès



Du matériel lourd de la LRC Contractors Ltd

formation acquises en cours d'emploi, les employés qualifiés en représentent maintenant la majorité.

Est-ce que la LRC Contractors Ltd. se considère prospère ?

« Oui, bien sûr », a noté énergiquement M. Pitcairn.

« Nous commençons à nous tailler une excellente réputation auprès des banques et des sociétés du secteur de l'énergie. Nous sommes parvenus à vaincre la concurrence des autres entrepreneurs dans la région et nous avons réussi à modifier l'opinion du personnel sur le terrain, employé par les entreprises du secteur de l'énergie. Nous exploitons une compagnie rentable et nous comptons, entre autres, de plus en plus d'employés membres de la Première nation Loon River. »

remboursée. En 2002-2003, Affaires indiennes du Nord Canada a octroyé la somme de 90 000 \$ destinée à l'achat de matériel. L'entreprise joue également du matériel en ce moment même. Deux camion-citernes sont loués pour le transport de pétrole brut.

Cela n'a pas toujours été facile pour les propriétaires de l'entreprise. Leur première tentative de pénétrer le secteur n'a pas été bien reçue par les concurrents de la région. Il a fallu négocier longuement avec les sièges sociaux des entreprises de l'industrie de l'énergie pour pouvoir faire le premier pas dans ce secteur. Grâce aux relations entretenues par la LRC, celle-ci a pu faire des affaires sans contrats formels.

Un autre problème auquel l'entreprise a dû faire face a été la difficulté d'attirer la main-d'œuvre lorsque celle de la région n'était pas disponible, d'autant plus que c'est un travail saisonnier. Les bénéfices ne sont pas la seule manière d'évaluer la réussite de la LRC Contractors. Lorsqu'ils ont accès au secteur du matériel lourd, il n'y avait que très peu de travailleurs qualifiés parmi les membres de la Première nation de Loon River. Grâce à l'expérience et à la

Depuis sa création en 1992, la Loon River (LRC) Contractors Ltd. a travaillé d'arrache-pied pour réussir dans tout ce qu'elle entreprend. Au début, entrepreneur de petits travaux, elle a évolué pour atteindre aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel de plus de 2 millions de dollars.

Cette entreprise, qui appartient à la Première nation de Loon River, a été créée pour profiter des débouchés et des possibilités d'emplois découlant de l'exploration pétrolière, de la construction et de la production sur les terres de leur réserve et aux alentours. Loon River, situé près de Red Earth Creek, est à environ 2 heures de route de Slave Lake.

« La région regorgeait de travail et d'ouvriers à la scie mécanique », a noté Brian Pitcairn, directeur de la compagnie depuis 7 ans.

« Nous avions obtenu des contrats de débâtellement et de curage de profils sismiques, et les ouvriers étaient rémunérés par nous-même. » La LRC a aussi participé à bien des projets de construction entrepris par la Première nation dans la réserve, y compris le régalage des routes. Il y a 6 ans, la LRC a reconnu la nécessité d'acquérir du matériel lourd si elle voulait rester concurrentielle. Les bénéfices et l'autorisation de crédit de la société ont permis à cette dernière d'acheter cinq tracteurs à chenille, trois pelles rétrocavieuses et deux niveleuses dans les deux à trois années suivantes. L'entreprise est fière d'annoncer qu'aujourd'hui sa dette est déjà à 60 %

WOOD BUFFALO

Suite de la page 4

portait sur des questions relatives à l'impact environnemental, à l'emploi et à la formation, au développement communautaire ainsi qu'aux infrastructures. Cet accord visait essentiellement à améliorer la transmission du savoir de manière à ce que les Premières nations puissent continuer, d'une part, de perfectionner leur aptitude à pourvoir des emplois dans le domaine des sables pétroliers et, d'autre part, de concrétiser les occasions d'affaires saisies par voie d'appel d'offres, et ce, en préservant l'intégrité sociale et environnementale des collectivités.

« En fait, c'était une bonne affaire pour toutes les parties concernées », s'est exclamé Eric Newell, PDG de la Synchron Canada Ltd., un des promoteurs régionaux de l'Altabasca et

« Cela éclaircit considérablement les choses. En effet, nous voyons mieux où nous en sommes et

ce que nous devons faire pour régler les problèmes, et il faut dire que dans la communauté autochtone, nous avons accès à l'une des meilleures mains-d'œuvre qui soit. » Cette entente a bel et bien porté ses fruits, d'autant plus qu'elle a été renouvelée dernièrement pour une seconde période. Les gouvernements se sont encore une fois engagés financièrement, comme en témoigne la subvention de 1,2 million de dollars de la part des Affaires Indiennes et du Nord Canada. D'autres acteurs comme Shell Canada sont aussi de la partie. Comme voulu, les collectivités autochtones continuent à renforcer leur participation à la mise en valeur des sables pétroliers.

Le chef Boucher a souligné que les contrats annuels d'approvisionnement auprès d'associés exploitants de sables pétroliers sont passés de

60 à 250 millions de dollars au cours des trois années visées par l'entente. Par ailleurs, les quelque 1 000 Autochtones employés dans ce secteur touchent chacun un salaire annuel moyen de 70 000 \$. Alors que le concept de perfectionnement des compétences est synonyme d'accès à une sorte d'indépendance qui ne nécessite pas de politiques établies, l'incessant tourbillon et des politiques établies, l'indépendance semble indiquer pour le moment la nécessité d'assurer, au besoin, un certain degré de formalités et de recours. Dans tous les cas, qu'il est question ou non d'immenses projets, l'entente sur le perfectionnement des compétences du nord de l'Alberta établit un modèle de collaboration à la fois formidable et novateur qui soumet les autres à des normes rigoureuses.

Mikisew Slings & Safety Ltd. : produits de qualité, service garanti!

L'emplacement, l'emplacement et rien que l'emplacement. Comme on l'entend si souvent dans le secteur de l'immobilier : « l'emplacement est la clé de la réussite dans les affaires. »



Une couturière de la compagnie Mikisew Slings & Safety Ltd.

Cette décision a porté ses fruits, car la société Mikisew Slings & Safety Ltd., nouveau membre du groupe Mikisew Cree Group of Companies, venait de célébrer en septembre 2003 son premier anniversaire d'exploitation comme le plus grand fournisseur au Canada d'élingues industrielles standards et faites sur commande. À l'intérieur d'une unité de production de 17 000 pieds carrés, les couturières d'usine transforment des sangles en élingues plates tissées qui se vendent un peu partout dans leur zone de distribution. Affaires Indiennes et du Nord Canada était heureux de contribuer au succès connu par l'entreprise grâce à une subvention de 300 000 \$ affectée au développement économique.

Lorsque la Première nation des Cris de Mikisew songeait à accéder au secteur de la fabrication, elle pensait s'installer dans leur réserve à Fort Chipewyan, située à environ 700 kilomètres au nord d'Edmonton. Puis, le temps et la distance se sont avérés des problèmes insurmontables; elle a finalement choisi de s'établir à Edmonton.

L'entreprise, possédée en propriété exclusive par la Première nation des Cris de Mikisew et par ses membres, a pris l'engagement de fournir des produits de qualité et de garantir que l'entreprise a déjà réalisé lors de son année inaugurale, fait attribuable, en grande partie, à ses dirigeants expérimentés et à ses employés bien formés.

Allan Taschuk, président de l'entreprise, a accumulé 15 ans d'expérience dans le domaine et Mikisew Slings & Safety est la troisième entreprise qu'il a aidée à voir le jour.

« C'est un secteur hautement concurrentiel où l'on retrouve 15 à 20 autres entreprises », a souligné M. Taschuk.

« Mais nous avons un marché pré-établi dans le nord-est de l'Alberta. »

Les produits de la société sont vendus par ses distributeurs, Acklands-Grainger, Sunco, Synchro Canada Ltd., Albian Sands et l'Alberta Pacific Forest Industries Ltd. pour n'en nommer que quelques-uns.

Cela a été une première année très mouvementée et l'entreprise cherche déjà à ajouter des produits à sa gamme et à accroître ainsi sa part du marché. À cette fin, la société a engagé son premier agent commercial cet automne.

« Se promouvoir et se montrer sont deux choses primordiales », a expliqué M. Taschuk.

« Nous avons notre nom et notre logo partout. C'est peut-être là où d'autres se trompent. Ils font du bon boulot mais ils ne savent pas bien se vendre. »

Un des arguments en faveur de la décision d'établir l'entreprise à Edmonton a été la possibilité d'offrir des emplois aux membres de la Première nation des Cris de Mikisew vivant en milieu urbain.

Sur les 14 employés actuels, 70 % sont des Autochtones formés par M. Taschuk et qui travaillent dans tous les secteurs de l'entreprise. La compagnie croit que l'enseignement et la formation particulière au secteur aideront les employés à atteindre leurs objectifs, ce qui permettra à la compagnie à son tour d'atteindre les siens.

Un exemple de formation particulière au secteur est l'assemblage des sangles pour en faire des élingues. Ces couturières ont mis à profit leur propre expérience afin de travailler sur des machines à coudre industrielles, créant ainsi des modèles qui assurent la solidité de la sangle synthétique. L'entreprise produit environ 5 000 élingues par mois.

L'unité de production abrite aussi un banc d'essai de rupture par traction servant à évaluer la résistance de ses élingues, câbles et chaînes usagés. Soumis à des essais jusqu'au point de destruction, les produits de Mikisew Slings présentent un coefficient de sécurité de 5:1. Par exemple, si une élingue casse sous une charge de 10 000 livres, sa charge nominale recommandée sera de 2 000 livres.

Toujours soucieuse des facteurs de sécurité inhérents au secteur, l'entreprise s'est associée dès le départ à la compagnie Norguard Industries. Grâce à l'alliance formée avec ce grand fabricant, Mikisew Slings & Safety peut aussi revendre les amortisseurs de chute et les produits liés aux appareils de levage tels que les harnais de sécurité.

Depuis son emplacement dans le sud d'Edmonton, Mikisew Slings & Safety mise sur son succès en continuant d'offrir à sa clientèle un service hors pair en plus de produits fabriqués et mis à l'essai selon des normes plus rigoureuses. Pendant ce temps, la compagnie procède à se doter en personnel hautement qualité et formé.

Une couturière de la compagnie Mikisew Slings & Safety Ltd.



La société Encana

aide une entreprise autochtone de forage à voir le jour



Des joueurs de tambour autochtones lors d'une cérémonie de signature dans le territoire des Premières nations de Cold Lake

« C'est par le biais de nos investissements commerciaux quotidiens que nous cherchons à ce que les membres des collectivités où nous exerçons nos activités prennent part à des entreprises viables qui profitent à leurs membres. Dans le cas présent, les quatre Premières nations sont les heureux nouveaux propriétaires et exploitants d'un appareil de forage de grande qualité. Je me contenterai de dire que l'avenir s'annonce brillant pour les employés à l'œuvre dans le secteur dynamique de l'énergie au Canada. »

Suite à la page 7

Wood Buffalo

sur les impacts cumulatifs et se demandaient si, oui ou non, elles étaient convenablement équipées afin de prendre activement part à ce projet d'expansion et d'en influencer sur le développement. « En fait, nous voulions régionaliser les relations que nous entretenions avec les promoteurs », a déclaré M. Boucher.

« Nous souhaitons maintenir des rapports privilégiés tout en concluant un marché qui aurait pour effet de rassembler toutes les parties concernées afin qu'elles partagent de l'information en plus d'apprendre, de planifier et de travailler ensemble. » Il en a résulté la conclusion d'une entente sur le perfectionnement des compétences — le fruit d'un plan stratégique élaboré par l'ATC — laquelle est demeurée en vigueur pendant une période de trois ans à partir de 1999.

Suite à la page 6

et d'exploiter une société de forage de puits de pétrole et de créer des retombées en termes d'emplois et d'acquisition de compétences pour leurs membres. Conçu en septembre 2000 par l'ABC, le projet n'a été rendu public par ses participants qu'en avril 2001. Affaires Indiennes du Nord Canada a octroyé la somme de 1,1 million de dollars pour ce projet.

Forant plus de 1 000 puits par an, l'AEC a soutenu l'initiative en promettant que celle-ci jeterait les bases de la création de nouveaux emplois et en garantissant aux exploitants 1 000 jours de forage au cours des 4 prochaines années et ce, à des taux très concurrentiels.

La Precision Drilling, la plus importante entreprise de forage au Canada, détient des intérêts dans ce projet. C'est elle qui a mené les opérations de construction et d'exploitation de l'appareil de forage. Quant aux quatre Premières nations, elles ont investi dans le partenariat en plus de fournir le personnel pour mener à bien l'exploitation.

« Cela a été une grande réussite. C'est un bel exemple de ce qu'on appelle le perfectionnement des compétences », a souligné Andy Popko, vice-président des Affaires autochtones de la société EnCana.

naturellement touché par le développement du secteur des sables pétroliers que ne le sont les Premières nations », a fait remarquer le chef Jim Boucher, PDG du conseil tribal d'Athabasca, qui représente cinq Premières nations dans la région de Wood Buffalo (Fort McKay, Fort McMurray, Chipewyan d'Athabasca, Chipewyan des Prairies et Cris de Milkisew).

« Les gisements de sable bitumineux ainsi qu'une grande partie de l'activité minière se passent dans des zones qui font partie intégrante de notre espace de vie. »

M. Boucher, qui est également le chef de la Première nation de Fort McKay, souligne que depuis des années, des relations fructueuses établies avec Suncor et Syncrude, sociétés productrices de pétrole de longue date, leur permettent de s'attaquer à des problèmes communs.

Cependant, lorsque les vanes se sont ouvertes au milieu des années 1990, époque à laquelle les investissements de plusieurs milliards de dollars ont commencé à affluer, les collectivités autochtones se sont mises à poser des questions

Dans un coin reculé du nord-est de l'Alberta marécageux, un nouvel et ruilant appareil de forage exploite les richesses économiques et sociales des ressources géologiques et autochtones de la province.

Une équipe de forage qui compte des recrues autochtones, membres de quatre Premières nations du nord-est de l'Alberta, exploite Precision Drilling Corporation Rig 298 Super Single, explorant au nom de la société EnCana (anciennement appelée Alberta Energy Company, ou encore AEC).

Le premier puits foré par l'appareil en 2001 a marqué le début d'un partenariat à parts égales entre la Precision Drilling Corporation et la Four Lakes Drilling Corporation. Couramment appelé Traite n°6 du centre-est de l'Alberta ou encore ECAT6, cette coentreprise regroupe les Premières nations de Kehewin, Frog Lake, Cold Lake et Heart Lake.

Le partenariat entre la Four Lakes et la Precision Drilling est une première, permettant ainsi aux collectivités autochtones du Canada de posséder

Dans le Nord, les immenses pelles mécaniques et roues pelleuses, autrefois le symbole même des travaux d'exploitation des sables pétroliers, ont cédé la place à des technologies éconergétiques en matière de transport d'hydroélectricité et d'excavation par tracteur-pelles.

Ces nouveaux équipements ne viennent pas seuls. Ils sont accompagnés de grands projets d'aide financière. En effet, plus de 80 milliards de dollars seront alloués pour financer le développement ainsi que d'importantes hausses de la production de pétrole. C'est une bonne nouvelle pour les Canadiens préoccupés par la stabilité du secteur de l'énergie et par ses futures retombées économiques. Mais qu'advient-il des collectivités autochtones situées à quelques pas de cet immense et complexe foyer d'activités industrielles ? Vont-elles aussi en tirer profit ? Ou bien resteront-elles poliment sur la ligne de côté sans rien comprendre ?

« Il convient de dire que personne n'est plus

La Première nation de Saddle Lake fait son trou dans le secteur gazier et pétrolier

En janvier 2003, la Première nation de Saddle Lake a franchi une étape déterminante dans son histoire, puisqu'elle venait d'acquérir 50 % des intérêts dans un appareil de forage pétrolier et gazier, lui permettant ainsi de faire son entrée sur le marché de l'exploitation pétrolière et gazière. La coentreprise avec la société Encana et la Western Lakota Energy

Services Inc. représente un projet de plusieurs millions de dollars qui entraînera d'importantes retombées pour la Première nation de Saddle Lake en termes d'emplois, d'activités de formation, et d'extension de connaissances dans le domaine des affaires.

La coentreprise est constituée d'un partenariat à parts égales avec la Western Lakota ainsi que d'un contrat avec la société Encana. Cette dernière garantit l'utilisation de l'appareil de forage dans le nord de l'Alberta et le nord-est de la Colombie-Britannique. Le trait dominant du projet est la capacité de forage de l'appareil, qui peut atteindre 3 700 mètres de profondeur. Il a, par ailleurs, une durée de vie d'au moins 25 à 30 ans.

L'alliance de ces trois partenaires témoigne d'une tendance croissante de la part des groupes d'intérêts autochtones. Nombreux sont ceux qui prônent volontiers la création d'entreprises autochtones dans le secteur pétrolier. Bien des bandes espèrent que les futures retombées puissent aider à résoudre certains des problèmes économiques qui risquent de porter atteinte aux collectivités autochtones.

En mai 2003, une subvention fédérale octroyée par Affaires Indiennes et du Nord Canada a permis à Saddle Lake d'acquérir un appareil de forage.

Selon le chef Eddy Makosis, pour le bien des

Une cérémonie de signature à laquelle participent des représentants de la société Encana, de la Première nation de Saddle Lake et de la société Western Lakota Energy Services



membres et des futures générations de la Première nation de Saddle Lake, il est nécessaire que les gens des Premières nations travaillent épanouissement de leur économie en collaborant et en participant à de telles activités.

« Ce projet est d'une importance capitale pour notre collectivité et nos membres », a souligné le chef Makosis.

« Nous sommes déterminées à travailler en collaboration avec les secteurs privé et public dans le but d'optimiser les retombées économiques découlant de l'exploitation des ressources tout en veillant au maintien de nos droits issus des traités ainsi qu'à l'enrichissement de notre mode de vie traditionnel. »

Andy Popko, vice-président des Affaires autochtones de la société Encana, a fait part d'un grand optimisme quant au futur de l'appareil de forage. La confiance de la société Encana en les perspectives de réussite de ce projet l'a en effet poussée à soutenir les efforts déployés par la Première nation de Saddle Lake pour obtenir du financement privé.

« L'acquisition de cet appareil de forage est un parfait exemple de notre concept visant à perfectionner les compétences des collectivités qui vivent là où nous avons des intérêts d'exploitation », a fait remarquer M. Popko.

« Non seulement cet achat représente-t-il une occasion d'affaires mais il démontre aussi

l'intention de la Première nation de Saddle Lake d'acquérir des compétences pouvant être mises en pratique dans le champ de pétrole. La société Encana reconnaît sans réserve que les collectivités autochtones ont tout ce qu'il faut pour acquérir les compétences professionnelles dont notre secteur en expansion a si grandement besoin. »

C'est à la suite d'un discours prononcé sur invitation par Elson McDougald, président de la Western Lakota Energy Services Inc., devant le chef et le conseil de bande de Saddle Lake que des discussions ont été entamées, il y a près d'un an, avec ces derniers. Selon M. McDougald, même si la Première nation envisageait le développement économique sous un jour très favorable, elle avait néanmoins à se soumettre à un processus d'apprentissage.

« Nous avons dû les convaincre des avantages économiques et de la viabilité financière du secteur de l'énergie », a prétendu M. McDougald.

M. McDougald, dont l'expérience dans le champ de pétrole remonte à 1963, a exprimé son désir de doter les Autochtones de son savoir.

« On offre de la formation à ceux qui aimeraient s'intégrer au secteur pétrolier », a souligné M. McDougald.

« Nous commençons par la formation en cours d'emploi puis, nous y ajoutons des cours sur la sécurité et le secourisme et enfin, nous leur offrons la formation nécessaire pour gravir les échelons de l'entreprise passant ainsi de conducteur d'engins, à membre de l'équipe de forage, à chef-foreur et ainsi de suite. »

La mise en place de ce projet aura permis la création de 10 emplois et peut-être même de 77 emplois indirects dans le secteur gazier et pétrolier. Par ailleurs, les membres de la Première nation de Saddle Lake recevront une formation leur permettant d'acquérir des compétences professionnelles polyvalentes dans l'industrie du forage, qui pourront être mises à profit bien au-delà du projet en cours.

La société Keyano-Pimée déborde d'énergie

Les collectivités autochtones du nord-est de l'Alberta sont en bonne voie.

Les concepts d'autonomie financière et plus séduisants pour les Premières Nations, plusieurs collectivités du nord-est de la province procèdent plus que jamais à la mise en place de projets économiques, tout particulièrement dans le secteur pétrolier et gazier.

Ainsi que le fait de s'intégrer à ce secteur peut être de l'ordre du pari, cela peut tout aussi bien s'avérer lucratif. Pour les Premières Nations de Saddle Lake, on peut dire que c'était un bon pari à prendre.

« Il faut remonter au milieu des années 1970, soit il y a au moins 25 ans ou une génération tout entière, pour se rappeler que notre

regrette chef Eugene Steinhauer, avait eu comme vision pour les siens une réserve en pleine prospérité », a fait remarquer Brian Cardinal, ancien directeur des opérations de la Keyano-Pimée Exploration Company Ltd.

L'industrie pétrolière manifestait un vif intérêt

pour les terres de Saddle Lake. Ainsi, M. Steinhauer jugeait qu'il serait avantageux pour sa Première nation si les entreprises pouvaient être incitées à y exercer leurs activités. La Première nation s'était rangée à l'avis de M. Steinhauer et en 1977, à la suite d'activités intensives de forage, les recettes se sont mises à couler à flots.

En 1990, année où M. Cardinal a été placé à la tête de l'entreprise à titre de directeur chargé

du service gazier et pétrolier, les recettes étaient en baisse. En 1994-1995, période marquée par une léthargie, la Première nation de Saddle Lake s'est associée à la Première nation de Whitefish (Goodfish) Lake pour reprendre les négociations avec les sociétés pétrolières de Calgary. Les Premières nations possédaient les parcelles de terre et les ressources mais les sociétés pétrolières, elles, détenaient les compétences spécialisées. En 1998, les Premières nations sont allées de l'avant en



Un appareil de forage pétrolier appartenant à la société Keyano-Pimée

concluant une entente relative à un projet conjoint avec la Auburn Energy Ltd., donnant ainsi naissance à la société Keyano-Pimée. Des lors, les opérations de la Auburn Energy prenaient rapidement de l'ampleur, et la société a été acquise par Tusk Oil, une plus grande entreprise qui exerce des activités intensives de forage et d'exploration. En 1999, M. Cardinal est passé de directeur chargé du service gaz et pétrole à directeur des opérations de l'entreprise.

« Bien entendu, les Premières nations reconnaissent volontiers que les ressources de gestion sont les clés de la réussite », a ajouté M. Cardinal. La réussite financière de la société Keyano-Pimée a non seulement inspiré à ses membres un sentiment de fierté, mais elle a aussi permis d'améliorer les conditions de logement.

En 2001, Affaires Indiennes du Nord Canada a octroyé une subvention fédérale de 300 000 \$ afin d'aider les Premières Nations de Saddle Lake et Whitefish Lake à produire du gaz naturel au sein de leurs réserves. Les collectivités autochtones ont contribué au projet un montant égal et se sont fixées comme objectif l'implantation de dix puits.

« Lorsque j'ai quitté l'entreprise en 2002, nous avions 21 puits en commun avec Auburn », a affirmé M. Cardinal. « Par ailleurs, nous comptons entre 50 et 70 employés, sans mentionner la création de multiples débouchés », a-t-il poursuivi. Fort de son programme de forage à dix puits, Keyano-Pimée croit être en mesure de dépasser les 7 millions de dollars de recettes par an pendant les cinq prochaines années.

« L'entreprise d'exploration a fait un excellent travail », a jugé M. Cardinal.

« Alors que la plupart des compagnies se contentent d'un taux de réussite de 70 %, nous, nous avons atteint les 95 % ».

M. Cardinal est fier des antécédents des siens et du fait que les bandes aient pu mettre en valeur leur capacité de saisir l'occasion pour prospérer.

La station de compression Keyano



AINC poursuit son engagement à favoriser les partenariats

Le développement économique des Premières nations est une des priorités du gouvernement du Canada et par conséquent, Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) poursuit son engagement à établir des partenariats avec d'autres ordres de gouvernement, comme par exemple la province de l'Alberta, les municipalités régionales ou encore le secteur privé, dans le cadre de projets de développement économique destinés aux Autochtones.

non-Autochtones. Afin d'équilibrer ces taux, un emploi sur huit doit être pourvu par un Autochtone.

Le revenu moyen annuel d'un Autochtone en Alberta est d'environ 17 000 \$ comparativement à 26 000 \$ pour un non-Autochtone de la même province. De plus, le taux de dépendance à l'aide sociale est de 46 % pour les Autochtones contre moins de 3 % pour les non-Autochtones.

L'année dernière, par exemple, en Alberta seulement, AINC a prélevé à même ses fonds de développement économique la somme d'environ 9 millions de dollars pour les projets entrepris par les Premières nations. Cette mise de fonds a entraîné une injection de capital de 27 millions de dollars dans l'économie albertaine. Ceci a abouti à un investissement total d'environ 40 millions de dollars ainsi qu'à la création de 3 000 emplois directs et indirects.

L'un des domaines dans lequel les entrepreneurs et les compagnies autochtones sont devenus de fervents acteurs est le florissant secteur gazier et pétrolier. Dans les pages suivantes, nous traiterons de certains des principaux partenariats de développement économique, et ce du point de vue des entreprises autochtones.

elles-mêmes. Nous pensons les histoires qui suivent sont de beaux exemples d'entreprises tant autochtones que non autochtones.

Meynard Metchewais, employé de la société Four Lakes Drilling à l'oeuvre sur l'appareil de forage 298 Super Single



PHOTO PAR DIK BRAKEL

La main d'oeuvre autochtone est, de loin, celle qui présente le taux de croissance le plus rapide au Canada (environ cinq fois la moyenne nationale). Le taux de chômage chez les Autochtones en Alberta est de presque 18 % contre moins de 5 % pour les

Autochtones.

Ces partenariats sont essentiels à l'accession par les Premières nations à l'indépendance économique : « Pourquoi ? » demanderez-vous. Pour cela, examinons de plus près certains des enjeux auxquels font face les Premières nations et les Autochtones.

DANS CE NUMÉRO :

- ✓ La société Keyano-Pimée déborde d'énergie (page 2)
- ✓ L'RC Contractors Ltd. dévoile le secret de son succès (page 6)
- ✓ La Première nation de Saddle Lake fait son trou dans le secteur gazier et pétrolier (page 3)
- ✓ La société EnCana aide une entreprise autochtone de forage à voir le jour (page 4)
- ✓ Les relations harmonieuses passent avant tout à Wood Buffalo (page 4)
- ✓ Mikisew Slings & Safety Ltd. : produit de qualité, service garanti (page 5)
- ✓ Le nettoyage va bon train à Fort Chip (page 8)

GRASSROOTS

First Nation Business in Alberta

Alberta Business Awards of Distinction Special Issue

Winter 2005

Recognizing **Aboriginal** business in Alberta

The Government of Canada is committed to working with Aboriginal people to improve their quality of life and to build a better future for all Canadians.

Indian and Northern Affairs Canada (INAC) recognizes the importance of economic self-reliance and is working to increase the participation of Aboriginal people in the Canadian economy.

To develop sustainable, prosperous futures, INAC provides investment support to Aboriginal communities to build the foundations for economic development. The department does this, in part, through direct support of economic opportunities which require financial support to get off the ground but which become viable economic successes in their own right.

INAC invested \$69.3 million in fiscal year 2003/2004 in 425 First Nation and Inuit opportunity-driven economic development projects across the country. These investments leveraged over \$335 million and created almost 4,500 jobs.

In Alberta, during this same fiscal year, INAC invested over \$7.5 million into First Nation economic development projects. This government investment was able to generate over \$23 million in economic activity within the province, creating or maintaining almost 3,500 full and part-time jobs.

To honour this First Nation contribution to Alberta's economy, INAC in Alberta and the Alberta Chambers of Commerce created, four years ago, two new Business Awards of Distinction. One of the categories, the Eagle Feather Business Award of Distinction, recognizes a successful First Nation-owned business. The nominees in this category are Bigstone Ventures Ltd., Kainaiwa Resources Inc. and Little Red River Cree Nation Group of Companies.

The other award, the INAC/AWPI (Aboriginal Workforce Participation Initiative) Aboriginal Relations Best Practice Award of Distinction, recognizes "mainstream" businesses in Alberta that demonstrate outstanding achievement in Aboriginal business, employment and training. The nominees in this category are Western Lakota Energy Services Inc., Little Red



River Forestry Ltd. Woodlands Division and Bigstone Store Ltd.

The Alberta Business Awards of Distinction are the most prestigious business awards presented in Alberta each year. Recognizing excellence in Alberta's business community, the awards are presented at a gala banquet featuring all of the glamour and glitz of the Academy Awards.

This year's awards took place February 23, 2005 at the Shaw Conference Centre in Edmonton.

The Alberta Chambers of Commerce is a federation of 127 Chambers of Commerce which, in turn, represent over 22,000 businesses in the province. A description of each of the finalists for these two INAC-sponsored awards are profiled in this special INAC Alberta issue of Grassroots.

Aboriginal business has an important role to play in the lifeblood of Alberta's economy. We honour those businesses with this special edition.

IN THIS ISSUE:

- ✓ Bigstone ventures into oil and gas industry (page 2)
- ✓ Oil and gas flows through the veins of the Blood Tribe (page 3)
- ✓ Big list of companies for Little Red River Cree Nation (page 4)
- ✓ Aboriginal partnerships – key to Western Lakota success (page 5)
- ✓ The little company that grew to be a major player (page 6)
- ✓ Bigstone Store Ltd. is big business (page 7)



Indian and Northern
Affairs Canada

Affaires indiennes
et du Nord Canada

Canada

Bigstone ventures into oil and gas industry

Economic development is alive and well at Bigstone Cree Nation.

Located in the heart of one of Alberta's oil-rich regions, Bigstone has been itching to participate in the oil and gas industry. In 1997, when an opportunity to form a partnership with Petrocare Services Ltd. came along, Bigstone Cree Nation jumped.

The partnership with Petrocare Services Ltd., an oil company out of Edson, Alberta, was named Bigstone Ventures Ltd.

Initially, the company manufactured and fabricated storage tanks and piping for lease sites. It has since grown into the largest supplier of oil and gas operators, maintenance and construction crews in the Wabasca area. It also has a fleet of trucks, including one-ton or three-ton pickers and, thanks to its partnership with Petrocare, access to a large variety of tools and equipment.

"We have worked for all the major players in the oil and gas industry," said David Zabot, manager.

"Our aim is to provide the best possible service at the best possible price to our customers."



Construction crews working in the Wabasca area.

In 2001, Bigstone Ventures Ltd. set out a plan to achieve growth, sustainability and profitability. Its main focus was to develop a full-time and long-term workforce that would be a first call for companies that needed quality labour quickly. By 2003, the company was right on track.

Bigstone Ventures Ltd. currently has over 80 full-time employees and a total workforce of over 130.

"We are the largest employer in both Bigstone and Wabasca," said Zabot.

"And I am proud to say over 80 per cent of our employees are Bigstone members."

The company is also very community oriented.

It is a member of steering committees for the youth apprenticeship

program and the registered apprenticeship program. It helped with the creation of the oil and gas operating program for the local Mistassiniy High School, the petroleum industry training program at Northern Lakes College and the Bigstone Cree Nation pre-trades training program. In addition, it provides sponsorship to a number of schools and organizations in the area.

"We also take great pride in our involvement with Alberta's Promise," said Zabot.

Alberta's Promise, established in April 2003, builds partnerships with communities, businesses, service clubs, foundations and agencies to work together in directing more resources to benefit children and youth. It operates under five promises, including providing a healthy start, and leadership and innovation.

"We love being a part of our community," said Zabot.

"We strive to be good corporate citizens."

Oil and gas flows through the veins of the **Blood Tribe**

Geographically the largest First Nation in the country, the Blood reserve in southern Alberta holds almost 142,000 hectares of vast natural resources potential.

To manage this potential, the Blood Tribe-owned Kainaiwa Resources Inc. began operation in 1997.

In seven short years, the company has overseen the opening of over 90 new oil and gas wells and has increased revenue to the Blood Tribe to more than \$7 million annually. From 100 employees in 2001, the company now employs almost 400 Blood Tribe members.

In addition to its management of on-reserve oil and gas wells, the company has a 50 per cent interest in a 3,000-metre drilling rig that has drilled wells on the Blood reserve and is active in northern Alberta and British Columbia. The rig is booked for the next four years.

Throughout its operational year, Kainaiwa Resources Inc. manages to

generate funds from various services provided to oil and gas companies working on the Blood reserve. These dollars are invested back into the community, mainly in the area of youth and education.

Last year the company donated more than \$22,000 to various causes, focussing on youth and elder activities. It also awarded a high-school graduate incentive contribution of \$250 to the top five graduating students at Kainai High School and to the top Blood Tribe students in the surrounding communities. For tribal post-secondary students, the company also provided four \$500 scholarships.

Along with oil and gas resources, the Blood reserve also offers coal and lumber and the reserve also contains one of North America's few deposits of ammolite.



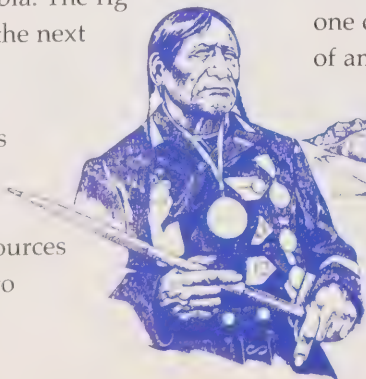
Oilfield equipment used by Kainaiwa Resources Inc.

PHOTO BY: KAINAIWA RESOURCES INC.

The rare gemstone was discovered by Blackfoot Indians in the Rocky Mountains, who called it buffalo stone. Since every single gemstone is a fossil, it is regarded as the rarest gem on earth.

"We provide the only major source of revenue for the Tribe," said David Shade, general manager of Kainaiwa Resources Inc.

"One of our greatest achievements is that our company awarded nearly 400 jobs to our tribal members last year."





Big list of companies for Little Red River Cree Nation

Despite its geographic isolation, Little Red River Cree Nation in northwestern Alberta is a First Nation full of promise and entrepreneurial spirit. With a registered population of just over 3,800, the First Nation has developed a parcel of successful businesses.

Engaging in profit-generating businesses that create wealth for the community, that create jobs for members, that develop self-employment opportunities, and that ensure businesses are culturally appropriate and operated with long-term sustainability, is the base on which this First Nation has built its business philosophy.

"Building on the natural resources abundant around our communities of John D'Or Prairie, Fox Lake and Garden River, the Little Red River Cree Nation has found a niche in the marketplace of northern Alberta," said Chief Floyd Noskiye.

There are nine companies operated by the Little Red River Cree Nation. Companies ranging from consulting to fire fighting demonstrate the diversity of the entrepreneurial spirit of this First Nation:

- *Little Red River Forestry Ltd.* provides forestry planning, harvesting and silviculture services in the woodland operations.
- *Little Red River Wildland Firefighters Inc.* provides firefighting services to the



Little Red River Wildland Firefighters Inc.

province of Alberta. The company has over 75 trained firefighters to draw upon.

- *Little Red Air Service Ltd.* specializes in air charter passenger flights, freight hauling, air ambulance services and specialized medical patient transfers.
- *Fifth Meridian Market Ltd.* comprises one of the retail components of the Little Red River Cree Nation's group of companies. Groceries, convenience products and gasoline are some of the products available.
- *Caribou Mountain Wilderness* provides fly-in, trophy-level sport fishing and guided adventure tours.
- *High Level True Value Hardware* is owned and operated by the First Nation. Sales have increased to the point where this store is one of the top-10 revenue

producers in Canada for True Value Hardware stores.

- *SIS Business Alliance* is a joint venture between the Little Red River Cree Nation and SIS Strategic Information Systems. This partnership is focused on activity in the information technology sector.
- *Kewetwin Business Development Corporation* is a business incubation service for all First Nation people in the High Level region. Services offered through the corporation include assistance with business plan development, financing, accounting and administration services.
- *Askee Development Corporation* provides strategic direction to all the Little Red River Cree Nation companies and initiates the operation of new ventures for the First Nation based on the results of ongoing feasibility studies.



One of the aircraft in the Little Red Air Services Ltd. fleet.

Aboriginal partnerships – key to Western Lakota success



First Nation members work on one of Western Lakota Energy Services Inc.'s many drilling rigs.

Formed in 2001, Western Lakota Energy Services Inc. constructs and operates a fleet of high-performance oil and gas drilling rigs in western Canada. The company has 15 rigs in operation with an additional three presently under construction and due to be completed in the first quarter of 2005. Plans for further expansion include the construction of an additional six drilling rigs bringing the total to 24 before the end of 2005. Their innovative and proactive approaches are examples of best practices that have truly enhanced their growth.

Western Lakota's Aboriginal partnerships have been beneficial to all involved. Over the past few years their partnerships have expanded to First Nations throughout

Alberta and the Métis Nation of Alberta. The year 2004 was an especially busy one for expansion and forming partnerships. Dene Tha' First Nation added two rigs to its fleet, bringing its total to five, Samson Cree Nation added another rig bringing its total to three, and new partnerships were formed with Duncan's First Nation and the Blood Tribe.

Saddle Lake First Nation is a 50 per cent owner in Lakota Rig #4 and has been very pleased with the performance of the partnership.

"This project is very important to our community and members," said Saddle Lake Chief Eddy Makokis.

"We are determined to work with industry and government to maximize economic benefits from resource development, while ensuring the protection of our Treaty rights and the enhancement of our traditional ways."

Another excellent example of a very successful partnership is with the Dene Tha' First Nation. The partnership was formed in 2002 starting with two rigs, and using the proceeds of the partnership, the First Nation now owns 50 per cent of five drilling rigs, which truly reflects the growth potential of these partnerships.

Western Lakota is fortunate since it can access the rich and abundant workforce made available through its Aboriginal partners. Through Western Lakota's corporate mandate to use its "best efforts" in maximizing Aboriginal labour, over 20 per cent of the company's employees are Aboriginal. Western Lakota appreciates the cultural diversity and needs of its partners and their respective communities. Their innovative approaches to community

relations also lies in their corporate flexibility, which has a more Aboriginal holistic view.

"Our Aboriginal employees have been a great complement to our already strong crews," said Western Lakota President and CEO Elson McDougald.

"Aboriginal people represent one of the largest untapped and capable labour pools in the country."

With the goal to recruit and retain Aboriginal employees, a training program was developed in consultation with government, industry and Aboriginal representatives. This program is currently achieving excellent results and retention rates have improved significantly. This proactive approach allows for increased growth because there is direct involvement in decision making and an increased sense of ownership.

In addition, the company has also created an auxiliary services manager position, whose responsibility is to arrange work for its customers, using Aboriginal suppliers and contractors.

"By offering this service we are taking proactive steps to help Aboriginal communities and individual suppliers or contractors develop their business and exposure within the industry," said McDougald.

Indian and Northern Affairs Canada has been very supportive of these projects by providing federal funding over the past few years to help local First Nations become involved in the oil and gas industry.

Western Lakota
Energy Services Inc.

The little company that grew to be a major player



Little Red River Forestry Ltd Woodlands Division

In remote northwestern Alberta three communities on the banks of the Peace River comprise the Little Red River Cree Nation. This entrepreneurial group of communities has come together to form Little Red River Forestry Ltd. Woodlands Division. It is a small but growing company that has evolved into a specialized service provider for larger national and international players in the forestry industry.

"We have developed training programs for our people in harvesting, tree planting, block layout, geographic information systems, stand tending and forest management for larger forestry companies," said Dave Cole, manager of Little Red River Forestry Ltd.

"Our ability to focus in on the niche markets has proven to be the key to our success in this industry."

Little Red River Forestry Ltd. has become more than a simple commercial enterprise. The company has also made an impact in economic, cultural, social and political community development for the First Nation.

In economic development, job opportunities for members of the First Nation are the highest priority. In the last four years over 150 new full, part-time and seasonal positions have been created.

Stakeholder consultation is also an important prerequisite to the development of annual forestry operating plans. Little Red River Forestry Ltd. continually works with communities and settlements to identify "no-cut" areas that respect traditional trap lines, burial sites, medicinal plants and religious sites that might infringe on the cultural identity and development of the Little Red River Cree Nation.

Youth participation in the forestry industry is also strongly encouraged by the company. Presentations at on-reserve schools highlighting potential career fields and employment opportunities are done on a yearly basis. The company has



Little Red River Cree Nation member working with a de-limbing machine.

worked to integrate forestry technology and practice into the curriculum of area schools. Elder pilgrimages to the historic site at Lac Ste. Anne are sponsored each year by the company, completing the circle of social development within the community.

"We are teaching our young to respect what the elders have managed and protected for us so that we may be able to do the same for future generations," said Little Red River Cree Nation Chief Floyd Noskiye.

Fostering beneficial working relationships with other levels of government, influencing policy development and industry practice is also a strength of Little Red River Forestry Ltd.

"By nurturing these relationships, members of the board of directors from Little Red River Forestry Ltd. have secured influential positions on a number of provincial and national forestry development and management committees and organizations," said Chief Noskiye.



Quality control workers inspect raw timber waiting to be sent to local mills.

Bigstone Store Ltd. is big business



PHOTO BY: DEAN E. GLADUE

Bigstone Store Ltd.



Bigstone Store Ltd., owned by Bigstone Cree Nation in north central Alberta, has earned bragging rights by being one of the Nation's most thriving businesses.

Just four years ago, Bigstone Store Ltd. was a convenience store/gas bar, in danger of going out of business. It was then that Bigstone Cree Nation chief and council decided a change was needed.

The change was the hiring of new general manager Harvey Gladue, a man with plenty of experience in store management and more importantly, a great vision for the future.

"The first thing I noticed when I took over was that the building next door was just sitting unused for storage," said Gladue.

"I started envisioning how we could use the building."

After some research, Gladue discovered that Bigstone members, as well as residents of the neighbouring town of Wabasca, had no healthy alternative for eating out. He proposed to chief and council that the building should be used for a bakery/deli.

After some convincing they agreed and, some months later, Bigstone Store Ltd. was serving up everything from fresh baked goods to soup and sandwiches. The store also serves a specialty dish called "darn chicken," named after Gladue, whose nickname is "darn."



PHOTO BY: DEAN E. GLADUE

Bigstone Bakery & Deli

"We're very proud of our chicken," said Gladue.

"It is cooked in a combination oven using steam and elements. There is no grease used at all."

In the summer of 2004, Gladue's vision once again brought a whole new twist to the store.

He noticed that business was slow for a Husky restaurant owned by another Nation-owned company called Truckstop Ltd. He convinced chief and council that he could make it into a viable business and started leasing the restaurant.

Located six kilometres away from the other businesses on Highway 813, the restaurant serves up breakfast and daily specials to travelers, as well as nearby residents.

"Things have really picked up over the past couple of months," said Gladue.

"It's great to see regular customers coming in. Some sit and relax in our dining area while others take out food if they are in a hurry."

The Bigstone Store Ltd. proudly employs around 40 people and approximately 95 per cent are Bigstone members.

"Although we did not intentionally go out and hire Bigstone members, I am very pleased that we can provide jobs for our own people," said Gladue.

Factoids

What is the Aboriginal Workforce Participation Initiative (AWPI)?

A partnership initiative of the federal government designed to increase the participation of Aboriginal peoples in the labour market. The federal government is committed to help Aboriginal peoples build stronger, healthier and more self-reliant communities. AWPI's goal is to educate and inform employers about the proven advantages of hiring Aboriginal peoples.

Why is AWPI important?

Aboriginal peoples make up one of the fastest-growing segments of the population in Canada, increasing at almost twice the national average. They represent an increasingly educated, readily available workforce, eager to assume an active role in the country's economy.

Despite this, their participation in the labour force is lower and their unemployment rate higher than that of non-Aboriginal Canadians.

What kinds of activities does AWPI do?

- ☐ assisting employers to build capacity in recruiting and retaining Aboriginal workers
- ☐ developing and distributing skill-building tools and resources for employers

- ☐ producing and distributing awareness-building materials and participating in awareness activities
- ☐ organizing and participating in conferences, seminars and workshops
- ☐ creating, promoting and participating in stakeholder networks
- ☐ communicating events related to Aboriginal employment issues
- ☐ identifying and promoting best practices and role models
- ☐ facilitating pilot projects

AWPI Partnership Strategy

AWPI is committed to working with all sectors of the economy in promoting Aboriginal employment. AWPI's partnership strategy brings together employers, the Aboriginal community and other stakeholders, through partnership agreements that assist employers in the recruitment and retention of Aboriginal workers.

For further information on this initiative, please contact:

Peter Crossen
Regional Coordinator, AWPI
Indian and Northern Affairs Canada, Alberta Region
Tel: (780) 495-3782 E-mail: crossenp@inac.gc.ca

Please address all letters, comments and requests to:

Grassroots – First Nation Business in Alberta
Indian and Northern Affairs Canada
Alberta Region
630 Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, AB T5J 4G2

Tel: (780) 495-2907
Fax: (780) 495-3228

Graphic Design: Capital Colour Press

Articles written by: Glenn Luff
Kelly Payn
Heather Poitras
Chris Konski

French Translation: Reuven Erenberg, Translatech

Published under the authority of the Minister of Indian Affairs and Northern Development

Ottawa 2005
www.ainc-inac.gc.ca
1-800-567-9604
TTY only 1-866-553-0554

QS-A023-040-BB-A1
ISSN: 1493-857X

© Minister of Public Works and Government Services Canada

Factoids

Qu'est-ce que l'Initiative Participative des Autochtones au marché du travail (IPAMT)?

Il s'agit d'un projet de partenariat lancé par le gouvernement fédéral pour accroître la participation des Autochtones au marché du travail. En effet, le gouvernement fédéral s'engage à aider les Autochtones à renforcer leur autonomie et à édifier des collectivités plus fortes et plus saines. De plus, le IPAMT a pour but de sensibiliser les employeurs aux avantages d'embaucher des Autochtones.

Pourquoi IPAMT est-elle importante?

La population autochtone augmente à un rythme deux fois plus élevé que la moyenne nationale, représentant ainsi le segment social qui présente l'un des taux de croissance les plus rapides au Canada. Par ailleurs, les Autochtones constituent une main-d'œuvre de plus en plus instruite, disponible et disposée à jouer un rôle actif dans l'économie du pays. Malgré ce fait, la représentation autochtone au sein de la population active est relativement faible et le taux de chômage chez les Autochtones est plus élevé que celui des Canadiens non autochtones.

Quelles sortes d'activités s'exercent-elles dans le cadre d'IPAMT?

- ☐ la prestation de services aux employeurs afin de les aider à perfectionner leurs compétences de recrutement et de conservation de travailleurs autochtones
- ☐ l'élaboration et la distribution d'outils d'acquisition de compétences et de ressources pour les employeurs
- ☐ la production et la distribution de matériel de sensibilisation et la participation à des activités de sensibilisation

Veuillez adresser vos correspondances, commentaires et demandes à :

Gens d'ici - Entreprises autochtones en Alberta
Affaires indiennes et du Nord Canada
Bureau régional de l'Alberta
Place du Canada
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta) T5J 4G2
Téléphone : (780) 495-2907
Télécopieur : (780) 495-3228

Conception graphique : Capital Colour Press

Rédacteurs :
Glenn Luff
Kelly Payn
Heather Poitras
Chris Konski

Traduction : Reuven Erenberg, Translatech

Publié avec l'autorisation du ministère des Affaires indiennes et du Nord Canadien
Ottawa 2005
www.aïnc-inac.gc.ca
1 800 567-9604
ATS seulement : 1 866 553-0554
QS-A023-040-BB-A1
ISSN : 1493-857X
© Ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Stratégie de partenariat adoptée dans le cadre d'IPAMT

IPAMT se veut un engagement à travailler de concert avec tous les secteurs de l'économie en vue de favoriser l'emploi des Autochtones. La stratégie de partenariat adoptée dans le cadre d'IPAMT réunit les employeurs, le milieu autochtone et d'autres intervenants, aux termes d'ententes de partenariat qui visent à aider les employeurs à recruter et à conserver des travailleurs autochtones.

Pour obtenir plus de renseignements sur cette initiative, veuillez communiquer avec :

Peter Crossen
Coordonnateur régional, IPAMT
Région de l'Alberta
Affaires indiennes et du Nord Canada
Téléphone : (780) 495-3782 Courrier électronique : crossenp@inac.gc.ca

Le Bigstone Store Ltd. est très rentable

« Nous sommes très fiers de notre poulet », s'est-il exclamé.

« Il est cuit dans un four combiné à l'aide de vapeur et d'éléments. On ne met aucune graisse dans la préparation. »

L'été 2004, la vision de M. Gladue a, encore une fois, porté des fruits pour le magasin.

Après avoir remarqué que l'achalandage d'une entreprise appartenant à une autre Première nation n'était pas à un niveau acceptable pour un restaurant Husky, M. Gladue a rassuré le chef et le conseil qu'il pouvait faire de ce restaurant un commerce rentable... il a donc procédé à la location des locaux.

Situé à six kilomètres des autres commerces le long de l'autoroute 813, le restaurant sert le petit déjeuner et des spécialités du jour aux passants ainsi qu'aux résidents des municipalités avoisinantes.

« Les affaires ont vraiment repris de plus belle au cours des deux derniers mois », a souligné M. Gladue.

« Il est encourageant de voir les clients réguliers fréquenter le restaurant. Certains d'entre eux viennent s'asseoir dans notre salle à manger, tandis que d'autres viennent prendre des mets à emporter s'ils sont pressés. »

Le Bigstone Store Ltd. est fier de la composition de sa main-d'œuvre : 40

employés, soit 95 p. cent de l'effectif, sont membres de la nation crie de Bigstone.

« Bien que nous ne

cherchions pas intentionnellement à

recruter des membres de la nation crie de Bigstone, je suis néanmoins fier du fait que nous puissions

d'emplois », a-t-il ajouté.

PHOTO PRISE PAR DEAN E. GLADUE



Le Bigstone Store Ltd.

découvert que les membres de la nation crie de Bigstone de même que les résidents de Wabasca, la municipalité avoisinante, ne pouvaient prendre nulle part de repas sains. Il a donc proposé au chef et au conseil que l'édifice abrite une boulangerie/charcuterie.

M. Gladue a enfin réussi à convaincre le chef et le conseil d'accepter sa proposition.

Quelques mois plus tard, le magasin Bigstone Store Ltd. servait toutes sortes d'aliments, que ce soit des produits de boulangerie frais, des soupes ou des sandwichs. Le magasin sert également le « darn chicken », repas de poulet spécial baptisé d'après M. Gladue – dont le surnom est « darn ».

Le magasin Bigstone Store Ltd., qui appartient à la nation crie de Bigstone, située dans le nord-centre de l'Alberta, a de quoi se vanter : il figure parmi les entreprises les plus prospères dans la Première nation.



Il y a quatre ans à peine, le Bigstone Store Ltd. était un dépanneur/poste d'essence qui risquait de faire faillite. C'est à ce moment-là que le chef et le conseil de la nation crie de Bigstone ont reconnu la nécessité de redresser la situation.

Pour y arriver, on a embauché un nouveau gérant général, M. Harvey Gladue, un homme qui a non seulement beaucoup d'expérience en gestion de magasin, mais en outre une grande vision pour le magasin.

« Au départ, je me suis aperçu que l'édifice d'à côté ne servait qu'à des fins d'entreposage », a fait remarquer M. Gladue.

« J'ai commencé à envisager différentes façons d'utiliser l'édifice. »

Après avoir scruté la situation, M. Gladue a

Boulangerie et charcuterie Bigstone



PHOTO PRISE PAR DEAN E. GLADUE

Des partenariats formés avec des Autochtones – la clef du succès connu par la Western Lakota

employées par la compagnie en matière de relations communautaires témoignent aussi de sa souplesse organisationnelle, qui reflète d'ailleurs une approche holistique typiquement autochtone.

« Nos employés autochtones complètent merveille nos équipes déjà exceptionnelles », s'est exclamé M. Elson McDougald, président et chef de la direction de la Western Lakota.

« Les Autochtones représentent l'une des plus grandes réserves de travailleurs compétents et non exploités au pays. »

Conformément à son objectif de recrutement et de conservation d'employés autochtones, la compagnie a mis sur pied un programme de formation en collaboration avec les secteurs public et privé ainsi qu'avec des représentants autochtones. Le programme donne

présentement d'excellents résultats, comme en témoigne la hausse marquée du taux de conservation des effectifs autochtones. Cette démarche proactive favorise la croissance, fait attribuable à la participation directe des intervenants au processus de prise de décisions et au sentiment d'appartenance accru que leur inspire cette démarche.

De plus, la compagnie a créé un poste de chef des services auxiliaires, dont les fonctions consistent à organiser des travaux pour les clients par l'intermédiaire de fournisseurs et fournisseurs ou entrepreneurs particuliers à assurer le développement de leur entreprise et à accroître ainsi leur présence au sein de l'industrie », a ajouté M. McDougald.

Au cours des dernières années, Affaires indiennes et du Nord Canada a appuyé considérablement les projets en question en octroyant des subventions fédérales destinées à faciliter la participation des Premières nations à l'industrie pétrolière et gazière.

Western Lakota Energy Services Inc.

particulièrement mouvementé sur le plan des projets d'expansion et des nouveaux partenariats. Par exemple, la Première nation Dene Tha' a ajouté deux appareils à sa flotte, portant ainsi à cinq le nombre total d'appareils, tandis que la nation crie de Samson a fait l'acquisition d'un autre appareil pour un total de trois. Pour ce qui est des nouveaux partenariats, la Première nation de Duncan s'est associée à la tribu des Blood.

La Première nation de Saddle Lake détient 50 p. cent des intérêts dans l'appareil Lakota 4 et s'est dite heureuse des résultats du partenariat.

« Ce projet revêt beaucoup d'importance pour notre collectivité et nos membres », a déclaré M. Eddy Makokis, chef de la Première nation de Saddle Lake.

« Nous sommes déterminées à travailler en collaboration avec les secteurs privé et public dans le but d'optimiser les retombées économiques découlant de l'exploitation des ressources tout en défendant nos droits issus des traités et en enrichissant notre mode de vie traditionnel. »

L'alliance forgée avec la Première nation Dene Tha' est un autre exemple de partenariat a été formé, la Première nation possédait deux appareils. Elle a ensuite utilisé le produit du partenariat pour acheter 50 % des intérêts dans cinq appareils de forage, ce qui reflète vraiment le potentiel de croissance qu'offrent ces partenariats.

La Western Lakota est une entité privilégiée, puisqu'elle peut se prévaloir de la vaste population active mise à sa disposition par ses partenaires autochtones. Fidèle au mandat organisationnel adopté par la Western Lakota pour « faire de son mieux » en vue de mettre à profit la main-d'œuvre autochtone, plus de 20 p. cent des employés de la compagnie sont des Autochtones. La Western Lakota reconnaît la diversité culturelle et les besoins de ses partenaires et ceux de leur collectivité respective. Les démarches novatrices

Des membres d'une Première nation travaillent sur l'un des nombreux appareils de forage de la société Western Lakota Energy Services Inc.



Créée en 2001, la Western Lakota Energy Services Inc. construit et exploite un parc d'appareils de forage pétrolier et gazier à haute performance dans l'Ouest canadien. La compagnie dispose de 15 appareils fonctionnels, sans mentionner les trois autres appareils en cours de construction qui devraient être prêts à l'emploi à partir du premier trimestre de 2005. Parmi ses projets d'expansion, la compagnie se propose de construire six appareils de forage supplémentaires avant la fin de 2005, ce qui porterait alors à 24 le nombre total d'appareils. Les démarches novatrices et proactives de la compagnie ne sont que quelques-unes des pratiques exemplaires qui ont vraiment contribué à son évolution.

Les partenariats formés par la Western Lakota avec des Autochtones ont profité à toutes les parties concernées. Au cours des dernières années, la compagnie a étendu ses partenariats à des Premières nations réparties un peu partout en Alberta ainsi qu'à la nation métisse de l'Alberta. L'an 2004 a été un exercice



Malgré son éloignement géographique, la nation crie de Little Red River, établie dans le nord-ouest de l'Alberta, est pleine de promesse et d'esprit d'entreprise. La Première nation, qui compte quelque 3 800 membres inscrits, a mis sur pied un groupement d'entreprises prospères.

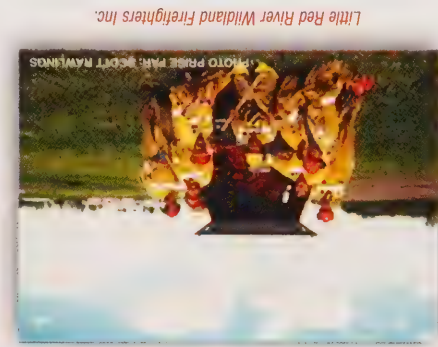
Embarquer dans des entreprises rentables qui se prêtent à la création de richesses au sein de la collectivité et à la création d'emplois pour ses membres et de possibilités d'emplois autonomes, et qui veillent à ce que les activités exercées par les entreprises concernées tiennent compte de la culture crie et qu'elles favorisent la viabilité à long terme est le principe sur lequel s'appuie la Première nation pour élaborer sa philosophie organisationnelle.

« Ayant mis à profit les ressources naturelles dont regorgent les collectivités de John D'Or Prairie, Fox Lake et Garden River, la nation crie de Little Red River a découvert un marché à créneaux dans le nord de l'Alberta », a fait remarquer M. Floyd Noskiye, chef de la nation crie de Little Red River.

La nation crie de Little Red River assure l'exploitation de neuf compagnies, allant des services d'experts-conseils aux services de lutte contre l'incendie. Cela témoigne, bien sûr, de la diversité de l'esprit d'entreprise de cette Première nation :

- Little Red River Forestry Ltd. offre des services sylvicoles et de planification et d'exploitation forestières, et ce, par l'intermédiaire de sa division de Woodlands.
- Little Red River Wildland Firefighters Inc. assure la prestation de services de lutte contre l'incendie dans l'ensemble de la province de l'Alberta. La compagnie dispose d'une réserve de plus de 75 pompiers qualifiés.

- High Level True Value Hardware est un magasin possède et exploite par la Première nation. Le magasin a inscrit une hausse du chiffre d'affaires si marquée qu'il figure parmi les 10 magasins True Value Hardware les plus rentables au Canada.



Little Red River Wildland Firefighters Inc.

- Little Red Air Service Ltd. se spécialise dans les vols notifiés pour le transport de passagers et de marchandises en plus d'offrir des services d'ambulance aérienne et de transfert spécialisée de patients.
- Fifth Meridian Market Ltd. constitue l'un des volets de vente au détail du groupe de compagnies de la nation crie de Little Red River. Cette compagnie vend, entre autres, des épicerie, des produits de consommation courante et de l'essence.

- Caribou Mountain Wilderness propose des expéditions de pêche sauvage et de pêche sportive pour la prise de poissons-trophées en plus d'excursions d'aventure guidées.

- SIS Business Alliance est une co-entreprise entre la nation crie de Little Red River et la société SIS Strategic Information Systems. Il s'agit d'un partenariat axé sur différentes activités dans le domaine de la technologie de l'information.
- Keewatin Business Development Corporation est un service incubateur d'entreprises pour tous les membres de la Première nation dans la région de High Level. Au nombre des services proposés par la société, mentionnons des services d'aide à l'élaboration des plans d'affaires, des services de financement, des services de comptabilité et des services administratifs.
- Aske Development Corporation assure la direction stratégique de toutes les compagnies de la nation crie de Little Red River en plus de lancer de nouvelles initiatives au nom de la Première nation en fonction des résultats d'études de faisabilité périodiques.

Une longue liste de compagnies pour la nation crie de Little Red River



L'un des aéronefs de la flotte du Little Red Air Services Ltd

La tribu des Blood a vraiment le pétrole et gaz « dans le sang »

La plus grande Première nation au pays en termes de superficie, la réserve indienne des Blood, située dans le sud de l'Alberta, occupe près de 142 000 hectares de terres potentiellement riches en ressources naturelles.

Dans le but de gérer ce potentiel, la société Kainaiwa Resources Inc., qui appartient à la tribu des Blood, a entrepris ses activités en 1997.

En l'espace de sept ans à peine, la compagnie a veillé à la mise en service de plus de 90 puits de pétrole et de gaz. Grâce à la compagnie, les recettes annuelles de la tribu des Blood se sont élevées à 7 millions de dollars. Une compagnie qui disposait de 100 employés en 2001 compte maintenant parmi son effectif près de 400 membres de la tribu des Blood.

En plus de ses activités de gestion de puits de pétrole et de gaz dans les réserves, la compagnie détient 50 % des intérêts dans un appareil de forage de 3 000 mètres de profond qui a été utilisé pour forer des puits dans la réserve indienne des Blood et dont on se sert fréquemment dans le nord de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. L'appareil est réservé pour les quatre prochaines années.

Au cours de son année d'exploitation, la société Kainaiwa Resources Inc. parvient à générer des recettes en assurant la prestation de

différents services aux sociétés pétrolières et gazières à l'oeuvre dans la réserve indienne des Blood. Ces fonds sont ensuite réinvestis dans la collectivité, notamment au profit des jeunes et à des fins d'éducation.

L'an dernier, la compagnie a fait don de plus de 22 000 \$ à des causes axées sur diverses activités dans les Rochesuses par les Pieds-Noirs, qui l'ont baptisée *Buffalo Stone*. Puisque toutes les pierres précieuses sont, sans exception, des fossiles, elles sont perçues comme les pierres précieuses les plus rares au monde.

« Nous sommes la seule grande source de recettes pour la tribu », a noté M. David Shade, directeur général de la Kainaiwa Resources Inc.

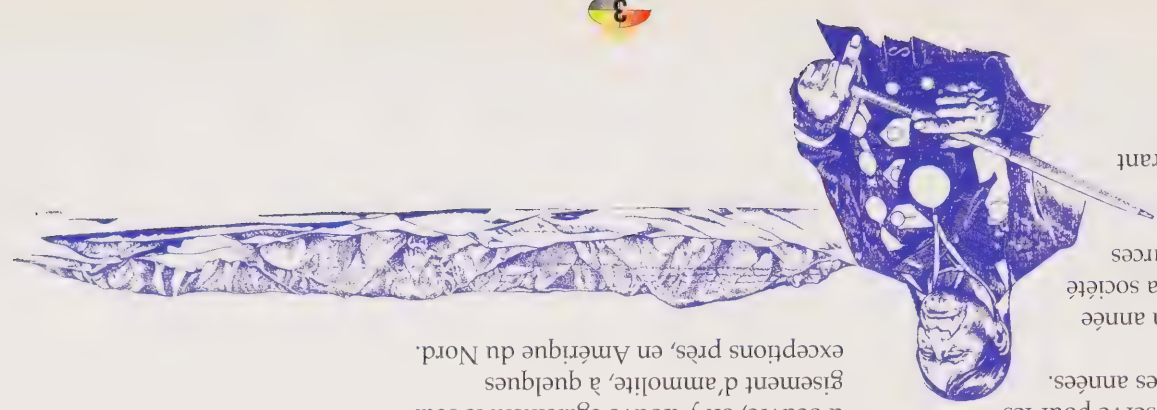
« L'une de nos plus grandes réalisations : l'an dernier, notre compagnie a offert près de 400 emplois à des membres de notre tribu.

Outre ses ressources en pétrole et en gaz, la réserve indienne des Blood est un fournisseur de charbon et de bois d'oeuvre; on y trouve également le seul gisement d'ammolite, à quelques exceptions près, en Amérique du Nord.



PHOTO PRISE PAR: KAINAIWA RESOURCES INC.

Du matériel utilisé dans les champs pétrolières par la Kainaiwa Resources Inc.



La nation crie de Bigstone pénètre l'industrie pétrolière et gazière

Le développement économique va bon train dans la nation crie de Bigstone.

Située au coeur de l'une des régions de l'Alberta riches en pétrole, la nation crie de Bigstone a envisagé avec beaucoup d'enthousiasme l'occasion de participer à l'industrie pétrolière et gazière. En 1977, année où s'est présentée la possibilité de former un partenariat avec la Petrocare Services Ltd., la nation crie de Bigstone a saisi l'occasion.

Le partenariat établi avec la Petrocare Services Ltd., société pétrolière située à Edson, en Alberta, a été baptisé la société Bigstone Ventures Ltd.

Dans un premier temps, la compagnie se spécialisait dans la fabrication de réservoirs de stockage et de conduites de pétrole pour différentes concessions. Elle a depuis évolué pour devenir le plus important fournisseur d'exploitants et d'équipes d'entretien et de construction auprès de l'industrie pétrolière et gazière dans la région de Wabasca. De plus, la compagnie dispose d'un parc de camions, dont des ramasseuses d'une tonne et de trois tonnes, et grâce à son partenariat avec la société Petrocare, elle a accès à une vaste gamme d'outils et de matériel.

« Nous avons travaillé pour tous les grands participants à l'industrie pétrolière et gazière », a fait remarquer M. David Zabot, directeur. « Nous avons pour objectif d'offrir à nos clients le meilleur service



Des équipes de construction à l'oeuvre dans la région de Wabasca.

possible au prix le plus abordable possible. »

En 2001, la Bigstone Ventures Ltd., a établi un plan propice à la croissance, à la viabilité et à la rentabilité. L'objectif premier du plan : constituer une main-d'oeuvre à long terme composée d'ouvriers à temps plein qui représenteraient une option de premier recours pour les compagnies qui auraient vite besoin de travailleurs de grande qualité. En 2003, la compagnie était sur la bonne voie.

La Bigstone Ventures Ltd. compte actuellement plus de 130 employés, dont 80 employés à temps plein. « Nous sommes le plus grand employeur à Bigstone et dans la région de Wabasca », a affirmé M. Zabot.

« Par ailleurs, je signale avec fierté que plus de 80 p. cent de nos employés sont des membres de la nation crie de Bigstone. » Il s'agit également d'une compagnie axée sur la collectivité.

En effet, elle siège à des comités du Programme d'apprentissage pour les jeunes et du Programme d'apprentissage enregistré. La compagnie a contribué au lancement du programme pour exploitants dans l'industrie pétrolière et gazière à l'école secondaire Mistassini, du programme de formation dans l'industrie pétrolière au Collège Northern Lakes, et au programme de formation préparatoire à l'exercice d'un métier offert dans la nation crie de Bigstone. En outre, elle parraine de nombreux organismes et écoles dans la région.

« Nous sommes également très fiers de notre participation à l'initiative Alberta's Promise », a mentionné M. Zabot.

Créée en avril 2003, Alberta's Promise est une initiative qui favorise l'établissement de partenariats avec différents clubs de service, collectivités, entreprises, fondations et agences en vue d'orienter davantage de ressources au profit des enfants et des jeunes. Elle existe en vertu de cinq promesses, dont celle qui consiste à assurer du leadership et à favoriser un départ sain et l'innovation.

« Nous aimons vraiment le fait que nous fassions partie de notre collectivité », a ajouté M. Zabot. « Nous nous efforçons d'assurer une bonne présence sociale. »

Hommage aux entreprises autochtones en Alberta

Le gouvernement du Canada s'engage à travailler de concert avec les Autochtones afin d'améliorer leur qualité de vie et d'assurer à tous les Canadiens un avenir meilleur.

d'amasser plus de 335 millions de dollars et de créer plus de 4 500 emplois. Au cours du même exercice, les quelque 7,5 millions de dollars affectés par le MAINC - région de l'Alberta à des projets de développement économique lancés par des Premières nations ont eu pour résultat une activité économique évaluée à plus de 23 millions de dollars à l'échelle provinciale, entraînant la création ou la conservation de près de 3 500 emplois à temps plein et à temps partiel.

En reconnaissance de l'apport des Premières nations à l'économie de l'Alberta, le MAINC - région de l'Alberta et la Chambre de commerce de l'Alberta ont créé, il y a quatre ans, deux prix des entreprises distinguées. L'une des catégories, le Prix de l'entreprise distinguée Eagle Feather, met en valeur une entreprise prospère appartenant à une Première nation. Les finalistes pour ce prix sont la Bigstone Ventures Ltd., la Kaimaiwa Ressources Inc., et le groupe de compagnies de la nation crie de Little Red River.

L'autre prix, le Prix de distinction AINC/IPAMT (Initiative sur la Participation des Autochtones au marché du travail) pour les pratiques exemplaires - relations avec les Autochtones, est remis à des entreprises « de la société majoritaire » qui font preuve d'excellence à titre d'entreprises autochtones et au chapitre de l'emploi et de la formation. Les finalistes pour ce prix

Les entreprises autochtones jouent un rôle important dans la viabilité de l'économie de l'Alberta; ce numéro spécial est donc publié en leur honneur.



sont la Western Lakota Energy Service Inc., la Little Red River Forestry Ltd., division de Woodlands, et le Bigstone Store Ltd.

L'édition 2005 des prix a eu lieu le 23 février au Centre des congrès Shaw à Edmonton.

La Chambre de commerce de l'Alberta est une fédération composée de 127 chambres de commerce qui, elles, représentent plus de 22 000 entreprises dans la province. Dans ce numéro spécial de Gens d'ici, publié par le MAINC - bureau régional de l'Alberta, nous présentons le profil de chacun des finalistes pour ces deux prix parrainés par le MAINC.

DANS CE NUMÉRO :

- ✓ La nation crie de Bigstone pénètre l'industrie pétrolière et gazière (page 2)
- ✓ Des partenariats formés avec des Autochtones - la crier du succès connu par la Western Lakota (page 5)
- ✓ La tribu des Blood a vraiment le pétrole et le gaz « dans le sang » (page 3)
- ✓ Une longue liste de compagnies pour la nation crie de Little Red River (page 4)
- ✓ La petite compagnie qui a évolué pour devenir un grand participant (page 6)
- ✓ Le Bigstone Store Ltd. est très rentable (page 7)



Oxford
UNIVERSITY PRESS
MADE IN U.S.A.

